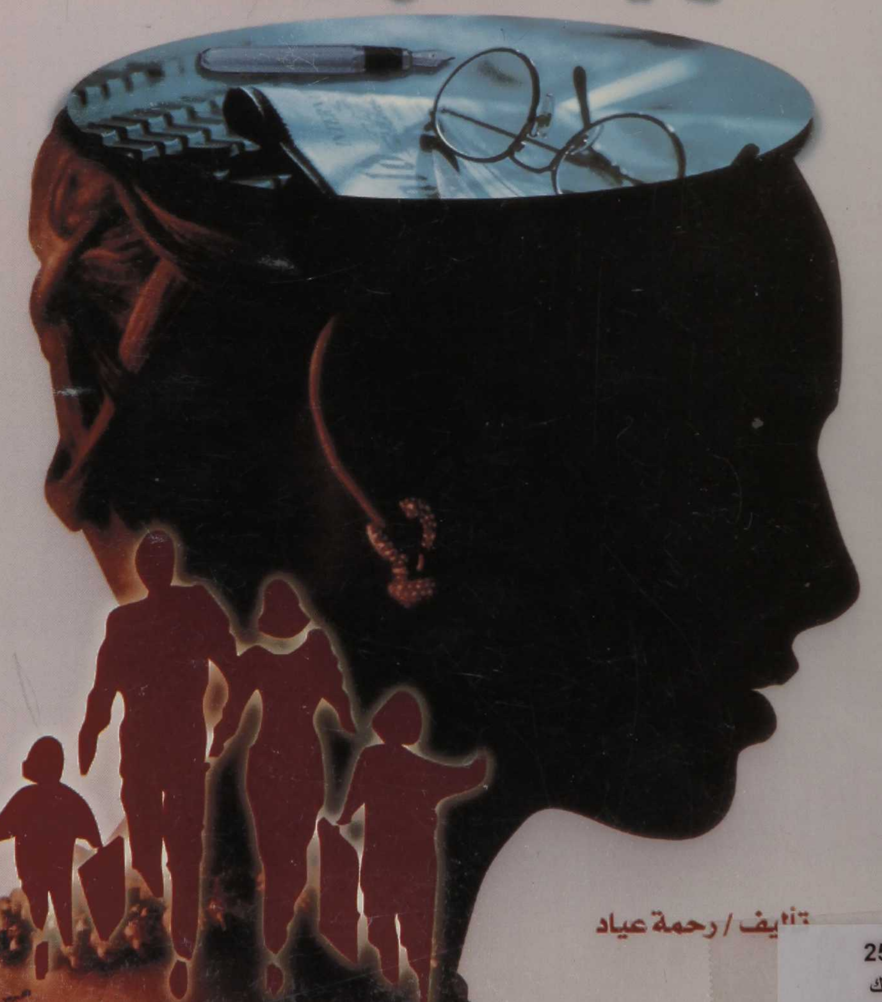
كيف تكونين زوجة سعيدة وسيدة أعمال ناجحة؟



تأليف / رحمة عياد

كيف تكونين
زوجه سعيدة وسيدة أعمال ناجحة



تأليف

رحمة عياد

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

يقول الله تعالى في كتابه العزيز الحكيم:

﴿وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون﴾ صدق الله العظيم

ويقول رسولنا الكريم ﷺ:

(اعمل لدنياك كأنك تعيش أبدا واعمل لآخرتك كأنك تموت غدا) صدق رسول الله ﷺ

هكذا يحثنا ديننا الحنيف على العمل إلى جانب العبادة. فلكي تكتمل لنا جوانب الإيمان الحقيقي لا بد من العمل، العمل الذي هو عصب الحياة والعمود الفقري في قوة وتقدم الشعوب. ونحن نرى كيف تتحكم القوة الاقتصادية للدول في المسار السياسي والعسكري لموازين القوة العالمية.

وإذا ما ألقينا نظرة على دولة مثل اليابان، التي خرجت بهزيمة ساحقة من الحرب العالمية الثانية، إلا أنها تتربع على المقاعد الأولى في ميزان القوة العالمية. لماذا؟ لأنها دولة تعمل ... الجميع يعمل... شغلهم الشاغل في الحياة العمل. الصغير يعمل والكبير يعمل. في البيت يعملون وفي مواقع العمل الأصلية يعملون. في المزارع، في المصانع، في الأسواق يعملون. وأيضا النسوة في منازلهن ومع أطفالهن وأزواجهن يعملون.

ولئن كانت اليابان تصلح كمثال للعمل الجاد في الوقت الحاضر، إلا أنها لا تتفوق على ما ضربه الإسلام من أمثلة رائعة لنشاط وعمل المرأة العربية في الإسلام. ومن أروع هذه الأمثلة الخالدة السيدة خديجة بنت خويلد رضى الله عنها. فقد كانت تجارتها وأموالها تضاهي ما للرجال من تجارة وأعمال ونجاح.

ويكفي دليل على تأييد الله لعمل المرأة وحرية نشاطها أن الرسولﷺ قد وفقه الله في اختيار السيدة خديجة زوجة له رغم فارق السن الكبير بينهما، وقد أكرمه الله بالإنجاب منها، وكان شديد الحب والإخلاص لها في حياتها وبعد أن رحلت عن الدنيا.

هذا ولقد شاركت المرأة العربية في الجاهلية والإسلام في جميع وجوه الحياة السياسية والاجتماعية والاقتصادية. فقد ملكت الدول وسيرت الجيوش وكن شاعرات وأيضاً عاملات وراعيات أغنام. ولقد ضربت أروع أمثلة البطولة والشجاعة. وليس فينا من ينسى مواقف السيدة أسماء بنت أبي بكر رضى الله عنها ولا المواقف البطولية الجريئة للسيدة أم المؤمنين التي قادت الجيوش بكل جرأة وشجاعة.

هذه هي المرأة العربية، ونحن لهن الخلف والحفيدات. فما أجدرنا بالإقتداء بهن والسير على سيرهن.

رحمة أحمد عياد

الإسلام و عمل المرأة

نزل الوحي الكريم بشريعة الإسلام على سيدنا محمد ﷺ للخلق أجمعين نساء ورجال ولم يقتصر على الرجال دون النساء. فحينما أمر بالعمل وجه الأمر للجميع، وحينما حث على طلب العلم، كان يحث الجميع ولقد كانت السيدة عائشة رضى الله عنها معلمة الرجال و النساء لقواعد وأصول الإسلام. وكان الرسول ﷺ يحث على طلب العلم على يديها:

(خذوا نصف دينكم عن هذه الحميراء)

صدق رسول الله ﷺ

وكما يصلي الرجال في المساجد أباح الإسلام للنساء الصلاة في بيوت الله خلف الرجال في المساجد، وهذا يعني إن تحققنا في الأمر، أن الإسلام لا يعزل المرأة عن الحياة العامة والمشاركة في جميع وجوهها وصورها تماماً كالرجال. وإذا ما نظرنا إلى الحج نستطيع أن نستخلص الصورة الحقيقية التي يرسمها الله للمجتمع في الإسلام ، النساء والرجال في نفس الموقع والمكان، لا حاجز ولا مانع يحول دون سعيهم وطوافهم وصلاتهم وعبادتهم جنباً إلى جنب، و الإيمان يعمر قلوب الجميع، والخشوع لله يملأ الأفئدة. إذاً حكمة السماء تبيح لنا العمل معاً

والمشاركة في الحياة معاً ولكن بتقوى الله ومخافته، وأن نكـــون في قمـــة الحيطة والحذر، تماماً كما يكون المحرم في الحج حذراً حتى من إسقاط شعره واحدة من رأسه أو قص أظافره، ماذا يعني ذلك، هل يضير الله أن يقـــص البشر جميعاً أظافرهم ويحلقوا شعورهم. لا ولكن الحكمة الإلهية تتجلـى في هذه الأوامر، فالله تعالى بهذا يقول لنا: ها أنا أبيح لكم الوقوف إلى جنـب الرجل بثيابه البسيطة والمرأة واضحة الوجـــه و الكفين، ولكن رقابـــة الله شديدة غاية الشدة لا تغفر قلامة ظفر مما حرم الله ولا قدر شعره واحـــدة مما حرم علينا.

وهكذا كانت المرأة في الإسلام، أعـــني في عـــهد رســـولنا الكـــريم وصحابته الشرفاء المكرمين، شاركت في بيعة العقبة، وشاركت في الحروب جنباً إلى جنب مع الرجال وكان الرسول ﷺ يستشيرهن في الأمر و يـأخذ برأيهن حتى في كبار الأمور وقد استشار أم سلمة في غزوة الحديبية وعمل بنصيحتها.

فإذا كانت المرأة تريد أن تطالب بحقها، فلا تطالب بالمساواة بالرجل، فإن الله لا يفرق بين امرأة ورجل في فرض الأحكام ولا في العقـــاب ولا الثواب، و لكن حدد لكلٍ حدوده وحقوقه، وهذه هي الحقوق التي علـى المرأة أن تطالب بها فإذا استطاعت أن تتغلب على ظلم وقـــهر العـــادات والتقاليد وتنال حقوقها الشرعية كما فرضها الله، نالت النعيم كله. وهذا يكفيها.

المرأة زوجة و أم

الهدف الأول والأساسي لأي نشاط يقوم به الإنسان هو توفير حاجاته كفرد والمساهمة بنصيبه في تكوين البناء المتكامل لحاجات الجماعة التي ينتمي إليها ويتطور مع تطورها وإن من أهم الأعمال وأكثرها حساسية في حياة هذه الجماعة البشرية، هو العمل الذي تقوم به المرأة داخل بيتها كزوجة وأم. فإذا كان الفرد العامل، يعمل في موقع عمله أربع أو خمس ساعات وربما تزيد قليلاً، فإن المرأة تعمل في بيتها طيلة نهارها وجزءاً من الليل وربما يكون لها عمل خارج البيت أيضا. فإذا استطاعت المرأة أن تبني بيتاً تسوده المودة ويعمره الحب والحنان وتنشئ جيلاً يكون عدة للوطن وقوة للشعب فإنها تكون أعظم سيدة أعمال في العالم، وجديرة بكل احترام و تكريم.

والسؤال هنا:

كيف تستطيع المرأة أن تكون سيدة بيت ناجحة وأما يشار لها بالبنان؟

الحقيقة أن المرأة هي العنصر الأول والأساسي في بناء البيت أو هدمه. هذه الحقيقة لا يستطيع أن ينكرها مخلوق عاقل. ولكن ذلك لا يعني أنه لا توجد بعض الحالات الشاذة التي يكون فيها الرجل هو العقبة والحاجز

المانع الذي يحول دون قدرة المرأة العاقلة على السير ببيتها نحو طريق البناء السليم، فالمجتمع لا يخلو من وجود بعض الرجال الحمقى والمجانين والمعتوهين والمرضى بحب التسلط والأنانية وبعض الأمراض النفسية التي تقوض أركان البيت وتهدمه رغم أن زوجته تكون من أشد النساء حكمة وذكاء وجمالا وقدرة على البذل والعطاء. ولذا فإنني أنصح كل امرأة تفكر في أن تكون سيدة أعمال ناجحة أن تفكر أولا كيف تكون زوجة ناجحة، لأن نجاحها في بيتها سيساعدها في النجاح في أعمالها ومشاريعها بوجود زوجها إلى جوارها. وهذا يحتم عليها منذ البداية أن تحسن اختيار زوجها.



كيف تختارين زوجك؟

إن الاختيار السليم هو الطريق السليم للبناء والتعمير. وهنا يبرز السؤال الهام في اختيار الزوج. هل نحكم العقل أم العاطفة في اختيارنا ؟
إن الرجوع إلى الدين هو المسار السليم في هذا الجانب.
قال رسول الله ﷺ :

(يا معشر الشباب من بلغ منكم الباءة فليتزوج ، ومن لم يستطع فعليه بالصيام فإنه له وجاء)

من خلال هذا الحديث، أستطيع أن أقول إن أول شروط في اختيار الزوج أن يكون قادرا على الزواج، والقدرة هنا تعني القدرة المادية والجسدية والروحية. وتخطيء المرأة التي تقبل الزواج من رجل لا ترى فيه القدرة على تحمل مسئوليات البيت. هناك مثل شعبي يقول:

(خذوهم فقراء يغنيكم الله)[١]

حقيقة انك قد تتزوجين رجلا فقيرا ويساعدك و تساعديه في بناء بيت وقد تصلان إلى الثروة في يوم ما. ولكن متى يكون هذا؟ بعد أن تضيع أيام الشباب وتولى أجمل أيام العمر. ثم ماذا سيكون موقف هذا

الشاب الذي تزوجك وهو فقير... هل حينما يصل إلى الثروة سيرضى بك زوجة، أم سيكون له رأياً آخر؟

أعرف أن هذا الرأي لن يرضى الرجال، وسيقولون وما هو ذنب الشاب الفقير؟ أليس من حقه أن يتزوج ؟ الأمر يرجع للرسول ﷺ.

والجواب عليه بالصوم حتى يستطيع، كي لا يَظلْم و لا يُظلَم. ولا تتنازلي سيدتي عن حقك في العيش أيام سعيدة في شهر العسل الذي لن يرجع إذا ما ذهب ورحل هذا بالإضافة إلى أن العديد من الرجال يتزوجون في بداية حياقم فتاة قد تكون أفضل منهم، ولكن هو في قرارة نفسه يعرف أنه اختارها وفق ظروفه، فإذا ما تغيرت أحواله المادية أو الاجتماعية، رغب في زوجة يرى أها أنسب لظروفه الجديدة. فهل ترضى المرأة العاقلة بمثل هذا الزوج؟

مما سبق يخيل إليك سيدتي أن المرجع و الحكم في الاختيار هو العقل. ولكن الحقيقة غير ذلك. للعقل دوره و للعاطفة دورها. ولكن متى يكون دور هذا و متى يأتي دور ذاك.

الحكم الأول ... وأقولها وأكررها الحكم الأول للعاطفة. للنظرة الأولى ... للنظرة الأولى فقط ... فإذا شعرت بالميل والتجاذب الروحي نحو هذا الشاب فضعيه بعد ذلك في ميزان العقل. فإذا توافق مع هذا الميل العاطفي، فعلى بركة الله وانتظري حياة سعيدة. وأما إذا أحسست بانقباض قلبك ونفور منه من النظرة الأولى، فلا تتوقعي مطلقاً أن يحدث

بينكما بعد ذلك أي تجاذب و مهما استطاع أحدكما أن يُحكم شـــباكه حول الآخر.

إن الرسول ﷺ أباح للعريس أن يرى من عروسه وجهها والكفـين. ماذا كان يعني الرسول الكريم بهذا الموقف؟ من وجهة نظري الخاصـة لا أعتقد أن مثل هذا الموقف سيعطي أي انطباع لدى الفتاه والفـتى غـير النفور أو القبول من أول نظرة. فإذا حدث بينهما قبول وتجاذب من هذه النظرة الأولى يأتي بعد ذلك دور التفكير العقلي في ظروف و قدرات كـل من الطرفين. أما ما يحاول الكثيرون إقناع أنفسهم بأن الحب يـأتي بعـد الزواج، فهذا ما لا يمكن أن يحدث مطلقاً. فإن الرسول ﷺ قد حسم هذا الأمر حينما قال:

{ الأرواح جنود مجندة، ما تعارف منها ائتلف و ما تنافر منها اختلف }

صدق رسول الله ﷺ .

إذاً الحب الحقيقي هو الحب الذي يقع في القلبين معاً ومـن النظـرة الأولى، و أما التقارب الذي يحدث بطول العشرة أو المجالسة فهذا غالباً ما يكون كفريسة وقعت في شباك صياد ماهر يعرف كيف يحكم شباكه.

المرحلة الثانية في الزواج "شـــــهر العـــسل "

أنت سيدتي تخططين لأن تصبحي سيدة أعمال ناجحة، من هنا عليـك برسم الطريق السليم لسير خطاك إذا ما أقبلت على الزواج. كرسي كـل حياتك وحياة عريسك في هذا الشهر نحو حياتكما الشخصية التي تتعلـق بهذا الشهر، لأنه الرابطة الأساسية بينكما، لا تدعي شيئاً من أعباء الحيـاة يطغى على حياتكما في هذا الشهر. وكلما توفرت لكما فرصـة العيـش بعيداً عن الآخرين في هذا الشهر كلما كان نجاحكما أكثر، وكلما طـالت فترة العسل كلما قويت دعائم البيت، لهذا أنصح بعدم الإنجاب في العامين الأول والثاني من الزواج، ليعطي كلٌّ فرصة لصاحبه ليقرر هل يسـتطيع العيش بقية عمره مع هذا الشريك أم أنه اكتشف فيه أشياء تحـول دون قدرته على معاشرته طيلة حياته. وإذا ما اكتشفت سيدتي في هذه الفـترة أن زوجك لا يصلح للعيش معك بقية حياتك وأنه غير جدير بمشـاركتك الحياة، فلا تترددي في الانفصال عنه منذ البداية وقبل أن يكون بينكمـا أبناء يعيشون ضحايا لمشاكلكما.

المرحلة الثالثة
" مرحلـــة الإنجـــاب "

بعد مضي عامان على الزواج، يكون كل منكما قد اكتشف كـــل شيء يتعلق بشريك حياته، وأصبح في مقدوره أن يحدد، هـــل يمكـــن أن تستمر الحياة بينكما بسعادة واتفاق إلى الأبد؟ هل يستطيع كل منكما أن يضحي في سبيل الآخر إذا ما تطلب الأمر التضحية بكل ما يملك لإنقـــاذ شريكه من مأزق قد يتعرض له؟

وهل تستطيعين أن تكوني أماً وزوجه ؟

وهل يصلح هو أن يكون أباً وزوجاً؟

وإذا ما خيرت بين المال وبين شريك حياتك ، فأيهما تختارين؟

وإذا ما خير هو بين المال وبينك، فأيهما يختار؟

بعد إجابتكما على كل هذه الأسئلة فلك أن تقدمي على الإنجـاب أو تنتظري. وإذا ما وجدت نفسك مترددة وتفضلين الانتظار، فإنني أنصحك بإعادة النظر في الأمر ومشورة العقلاء، لأن الشريك الذي يحتاج الأمـــر معه بالتفكير والانتظار وإضاعة الوقت لا يصلح للحياة، فالحيـــاة تمـــر بسرعة، والعجلة لا تنتظر، والنجاح في الأعمال يحتاج للقرارات الحاسمـــة، وأنت كامرأة تبحث عن النجاح في أعمالها، لست في حاجة لحبس نفسك وإضاعة عمرك مع رجل اتخاذ أي قرار معه يحتاج لوقت وتفكير وحـــذر.

أنت في حاجة لرجل مخلص أمين يحبك كما تحبينه ويكون بالنسبة لك كنفسك تماما، لتستطيعين الاطمئنان على أموالك بين يديه وعمرك وحياتك معه. بعد الوصول إلى هذه المرحلة، تستطيعين أن تقدمي على الإنجاب بكل نفس مطمئنة، وأنت واثقة أن هؤلاء الأطفال سيكونون حافزا لك وله على العمل والنشاط وحب الحياة التي يزينها المال والبنون.

﴿المال والبنون زينة الحياة الدنيا﴾



الأمومة والأبوة

الأمومة غريزة ... تخلق في الأنثى وهي في رحم أمها، تماماً كما تخلق أعضائها وحواسها، فهي لا تملك إلا أن تحب مولودها وتفضله على نفسها، وهي في ذلك لا تختلف عن أنثى جميع المخلوقات من طير وحيوان. ولينظر من يريد أن يعرف ما هي الأمومة إلى القطة كيف تلقى نفسها في النار لتنقذ صغارها، فهل رأى مخلوق قطاً ذكراً يلقى نفسه في النار لينقذ وليده، أم أن المألوف أن يهاجم هذا القط صغار قطة يعرف أنها أنجبت صغارها منه، ورغم ذلك يهاجمها ويأكل صغارها وهم أبناؤه.

من هنا ندرك حقيقة الأمومة والأبوة، وهذا هو السبب في غيرة الأب من أبنائه، واتهام زوجته بأنها تهمله من أجلهم. ولو كان هناك شيء يتحرك في دمائه نحو هؤلاء الأبناء لما فكر يوما ما في كيفية معاملة زوجته له ولأبنائه.

من هنا ولكي تنجحي في التوفيق بين تعاملك مع زوجك ورعايتك لأطفالك. عليك أن تضعي نصب عينيك أن الأبوة عاطفة تنشأ عند الرجل وتتشكل وفق الظروف المعيشية. فقد يحب الرجل ابنه حباً يفوق كل تصور وقد يكرهه كرها لا يطاق ولا يحتمل.

والسؤال لماذا يحدث هذا؟

يحدث هذا لأن طبيعة تكوين المرأة تختلف عن طبيعة تكوين الرجـــل، فالطفل الذي ولد لهذين المخلوقين لم يتكون بينهما بالتساوي... اجتمعـــا على الحب في إنجابه ولكنهما بعد ذلك اختلفا في مواصلة المشوار. فـالأب انتهت مهمته وانقطعت صلته بهذا الجنين، ولكن الأم بـــدأت في مرحلـــة العطاء الحقيقي لهذا الجنين، يتغذى من دمها ويمتص الحياة من روحها، فهي تحس إحساسا حقيقياً أن هذا الجنين هو قطعة منـــها وأن هـــو إلا فلـــذة كبدها. وحينما يولد تحس وكأنها نجحت في الاختبار وتوج تعبها وصبرها بالنجاح بمنح الحياة لهذا المخلوق الذي نتج من دمها وعظامها، عـــاش في أحشائها يتغذى من دمها وخرج للحياة ليتغذى من لبنها ويـــتربى بـــين أحضانها وكلما كبر وكبر، كبر معه الحب والحنان وزاد ارتباطها به.

أما الرجل فما أن يولد طفلة الأول حتى تبدأ تتنازعه مشاعر الأبـــوة والغيرة من هذا المخلوق الذي جاء ليشاركه في زوجته. وبوعي ولا وعـــي يبدأ يحسب على زوجته كل تحركاتها وسكناتها، ويقارن بـــين تصرفاتهـــا وأيهما تفضل على الآخر هو أم ابنها، وبمن تهتم أكثر به أم بابنها، وهـــو يرقب كل ذلك بمنتهى الصمت والاستسلام ولكنه في داخله لا يستسـلم، بل على العكس، تنمو وتزداد وتتأجج مشاعر الغيرة، ثم تبدأ تظهر علـــى سلوكه وتصرفاته. وهذا هو السبب الذي يجعل غالبية الرجال يتصرفـــون

بحدة وقسوة في بيوقم رغم لين جانبهم ورقة سلوكهم مع الآخرين خـلوج البيت.

الرجل هو طفل كبير. قبل الزواج يرى في أمه كل الحيـــاة، وبعـــد الزواج يحس أن زوجته هي أمه التي تغذيه بالحب والحنان، وزاد عطائـــها على عطاء أمه ، فغيرته عليها تفوق غيرته على أمه.

من هذه المنطلقات تستطيعين تحديد علاقتك بابنك وزوجك والشـيء الثاني والهام والذي لا يمكن إغفاله مع هذه المنطلقات الـــتي في ضوئـــها سترسمين سياسة تعاملك مع ابنك وزوجك وعملك، هو أن الرجل العـوبي لا يمكن مهما حدث أن يقتنع بأن البيت خلق لأي شيء غير راحته وتحقيق رغباته، هو يعمل خارج البيت، ويعتبر العمل في الخارج والبيت للراحـــة فقط، وينسى أن طبيعة البيت هو مكان لعمل المرأة، العمل الذي يســتمر طول الليل والنهار، وهذا ينهك المرأة ويقلل من شهوتها للحب والحيـــاة، ومهما كانت لديها القدرة على إخفاء تعبها وإرهاقها متظاهرة بإقبالها على ممارسة دور الحبيبة والعشيقة لزوجها، إلا أنها تكون في الحقيقة كآلة تتحرك بلا مشاعر ولا عواطف ولا أحاسيس، وفي داخلها ألف صوت يصـــرخ، هذا رجل أناني و ... و ... و ما شاءت أن تقول. إنها تقاليد ورثناها منــذ القدم ولا يمكن أن تتغير، فإذا كنت تبحثين عن النجاح والشهرة في العمل والمحافظة على بيتك وزوجك، فان عليك أن تســلكي نفــس مســلك

الرجال، الرجال لا يعملون في البيت، وسيدة الأعمال، بيتها يجب أن يكون لراحتها، وكل عمل في البيت له مختص يقوم به. الخادمة والمربية والمدرسة وهذه أشياء لا تعيب سيدة الأعمال، وتحقق لها الراحة النفسية وتعطيها القدرة على قضاء وقت الفراغ مع زوجها كما يشاء، وسيصبح وجود ابنها في حياتها لا يثير أية غيرة، ولا أي شعور امتعاض لدى زوجها من هذا الابن، هذه هي الطريق السليم التي تجنب المرأة الإرهاق الجسدي والنفسي وتعطيها القدرة على الموازنة بين مشاعرها نحو طفلها وابنها، وربما في هذه الحالة نرجح كفة زوجها على كفة ولدها، وهذا يعطيها القدرة على ممارسة الحب الحقيقي مع زوجها وكأنها في شهر العسل، وإذا ما وصلا إلى هذه النقطة، تستطيع المرأة وبكل صدر رحب أن ترضى غروره كرجل وتشعره بأنه المالك المتصرف في كل أمور حياتها وأنها لن تفضل عليه لا ابنها ولا نفسها، وسيتولد لديها هذا الشعور حقيقة، وستحافظ على حبها لزوجها للأبد. ولكن إذا أحست المرأة مع كل هذه الظروف المريحة المترفة ومع كل هذا العطاء الروحي والمادي لزوجها بشيء من الحواجز النفسية بينها وبين زوجها، فعليها أن تكون حاسمة وحازمة وتضع حداً للمأساة قبل أن تتراكم وتزداد، ولا تعر كلام الناس أي اهتمام، فان الناس لن يضروك ولن ينفعوك لا باللوم ولا بالثناء والإعجاب.

المرأة والاهتمام بمظهرها

إن عاطفة الحب التي تنشأ بين الرجل والمرأة مبعثها إحساس الطرفان بالميل إلى التكامل والجمع بين ما ينتقص لديه. فالرجل قوي، لذا يحس بحاجته إلى الرقة والنعومة ... جسد الرجل يكسوه الشعر، لذا يحس بالميل إلى الاتحاد بالأجساد الناعمة، التي تخلو من الشعر ... وجه الرجل خشن يغطيه الشعر، لذا تملأه الرغبة في مداعبة الخدود الناعمة ... وكذلك هي المرأة التي تفتقد القوة والخشونة مما يدفعها للبحث عنهما لدى الرجل. فالأمر الطبيعي أن يعشق هذان المخلوقان بعضهما البعض. وليس من أمر أيسر ولا أسهل من أن يدوم الحب بين الرجل وزوجته، ولكن عليها أن تبرز دائماً هذه المفاتن التي حبتها إياها الطبيعة وحرمت منها الرجال وزرعت في نفوسهم غريزة الشعور بالنقص تجاه هذه المفاتن وجعلتهم أسرى يبحثون عن التكامل. وليس من تكامل أمامهم إلاّ بالبحث عن هذه الوجوه الحسناء. وكلما زاد الفارق بينكما أنت بهجة وجمالا وهو قوة وخشونة كلما زاد الشعور بالميل المتبادل بينكما.

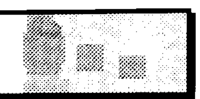
وأين هو المكان الذي يجمعكما أكثر من البيت؟ أفليس من الواجب عليك أن تجعلي هذا المكان هو الشاهد الوحيد على جمالك والعناية بمظهرك أكثر من عنايتك بذلك في الحفلات والزيارات والخروج للفسح. واهتمام المرأة بمظهرها أثناء خروجها من البيت أكثر من عنايتها بنفسها داخل البيت هو السبب الأساسي في غيرة الرجل وأيضا عصبيته.

والسؤال هنا، إذا أحست المرأة بأنها في ضائقة مالية وعليها الاقتصاد قليلاً إلى فترة معينة ، فهل تضحي بأزياء البيت ومتطلبات زينتها للبيت في سبيل الخروج من هذه الضائقة وتنتظر إلى حين ميسرة؟

الجواب: لا...لا. على الرجل أن يتدبر أمر نفسه، فليعمل أكثر، أو فليقترض أو يقتصد من مصاريفه الخاصة به هو يمكنه الاستغناء عن سيارته، أو الابتعاد عن أصحابه، أو التفكير في أي سبيل آخر بعيداً عما يؤثر على جمالك ومظهرك داخل وخارج البيت، وإذا رفض ذلك، فلا ترضخي له، لأن مثل هذا التأثير عليك سيبعده عنك، وماذا يؤكد لك أنه حينما يخرج من ضائقته المالية لن يبحث عن أخرى تعيد له الأيام التي ضاعت مع الضائقة المالية، فهل تقبلين أن تكوني الضحية، إن الحيطة والحذر خير من الوقوع في الندم.

هل تتزوج المرأة رجلا فقيرا لأنها ترى أنه له مستقبلا ممتازا؟

الجواب على هذا السؤال يعود للرجل نفسه. عليه هو ألا يتزوج حتى يصل إلى هذا المستقبل الذي يحلم به. وإذا سألت عزيزتي لماذا؟ لأنك لا تعرفين هل لو كان هذا الشاب المتقدم إليك اليوم واصلا إلى ما يحلم به؟ هل سيتقدم لك أنت أم لمن هي أفضل منك؟ وهل إذا قبلت التضحية والصبر معه أيام البؤس، لعله سيبقى على إخلاصه لك حينما تنفرج أزماته ويصل إلى ما يحلم به؟ دائما كوني حذرة لتحققي النجاح في حياتك أولا ثم في أعمالك ثانيا.



الأبناء وتربية الأطفال

قد تكونين سيدة أعمال مشهورة وناجحة جداً ولكن كل العلاقة التي تربطك بأعمالك أنك صاحبة هذه الثروة التي تغذي أعمالك، ولا شأن لك بإدارة ولا إشراف على هذه الأعمال والوكيل هو القائم بكل هذه الأعباء. في مثل هذه الظروف، يكون لديك وقت فراغ كبير، وفي نفس الوقت يكون زوجك مشغولاً طيلة الوقت عنك وعن البيت فكيف تقاومين الملل كي تحافظي على نشاطك وحبورك النفسي ليستمر إقبالك على الحياة وتستمر رغبتك وميلك إلى زوجك.

في مثل هذه الحالة، اشرفي على تربية أبنائك بنفسك. دعي أعمال البيت كلها للخادمة ومديرة البيت وتفرغي أنت للإشراف على طفلك ومتابعة تطوره ونموه وستشعرين بسعادة لا تعادلها أية سعادة وستربين طفلاً يكون مصدر سعادة وخير لك ولزوجك.

كيف تتعاملين مع طفلك؟

الطفل الوليد يبدأ في إدراك الأشياء من حوله في الشهر الثاني من عمره، فإذا ما وضعت له على سريره لعبه تشبه الأم مع تشغيل شريط كاسيت بصوتك أنت مرة وصوت والده مرة أخرى بكلمتي ماما... بابا. هذه

الطريقة تضمن لك أن ينطق طفلك هاتين الكلمتين وهو في الشهر الرابع من عمره.

بعد أن يعتاد نطق هاتين الكلمتين ، سجلي له الأرقام من ١-١٠ وراقبي النتيجة. سترين أنه سيحفظ هذه الأرقام ويعدها كاملة وهو دون العام وقبل أن يتكلم أي كلام غيرها. وهذه الطريقة مجربة، فقد كانت إحدى الأمهات حينما تجلس لتهز سرير وليدها تعد له الأرقام من ١-١٠ وما أن بلغ شهره الثامن حتى فوجئت به يهز سريره بنفسه ويعد مثلما تعد له هي.

ملاحظة:

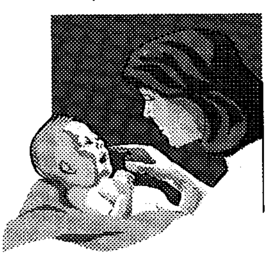
إذا بلغ طفلك هذه المرحلة، فابدئي بالتحدث معه كأنه يفهمك تماما، وليكن كلامك معه متعلقاً بما تقدمين له من طعام وشراب وما تقومين به من خدمات له، فلا تيأسي من عدم استجابته لك، فهو وان لم يستطع النطق كما تتمنين إلاّ أنه يقوم في هذه المرحلة بعملية تخزين لخبرات وكلمات داخل عقله الصغير، ومتى استطاع النطق سيساعده هذا المخزون على سرعة الكلام والتفاعل معكم وهو دون العامين.

متى تضعين القلم في يد طفلك؟

متى بلغ الطفل عامين، ضعي القلم في يده، وضعي يده على الورقة، ودعيه يرى آثار قلمه على الورقة، وكي يجيد مسك القلم، امسكي أنت قلماً في يدك، واكتبي أمامه بطريقة سليمة واطلبي منه أن يقلدك، فإذا ما

أجاد التحكم في القبض على القلم وتحريكه بحرية، انتقلـــي إلى مرحلـــة جديدة وذلك بوضع أشياء مجسمة أمامه على الورقة، واطلـــبي منـــه أن يحيطها بخط قلمه، أو يضع خطوطاً حول خيال ظل أخوته وأصدقائه علـــى الأرض. وهذه الطريقة تجعله يفهم العلاقة بين القلم والورقة وموجـــودات حياته والطبيعة من حوله، فيعرف أن القراءة والكتابة لهما علاقة بالحيـــاة. وحينما يبلغ السنة الثالثة من عمره، علميه نطق الكلمات علـــى صـــورة مقاطع مثلاً كلمة بابا ، انطقيها له با با وكلمات مثل:

ماما	ما ما	ماما
قاسم	قا سم	قاسم
زرع	ز ر ع	زرع
كتب	ك ت ب	كتب

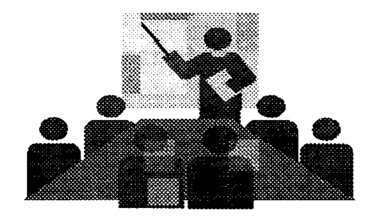


وهكذا في كل الكلمات. وقبل أن تفكري في تعليم القراءة والكتابة، فكري في تعليمه الرسم، فإذا ما أجاد طريقة تعليم الرسم، أصبـــح يجيـــد تحريك القلم وهذه الطريقة تعطيه فرصة التعلم السريع. ولتحقيقي له ذلك بطريقة سليمة، قصي له صوراً لحيوانات وطيـــور وحشـــرات، وضعـــي الصورة على ورقة، ودعيه يحيطها بخطوط ترسم شكلها العام.

مرحلة التعليم الجاد:

لا تلقى بطفلك إلاّ للمدرس الذي تثقين أنه يمتلك القدرة الحقيقية على تعليمه تعليماً سليماً ويحافظ على نفسيته وسلامة تفكيره، لأن هذه المرحلة هي التي ترسم للطفل طريقة في التعلم هل يحب التعليم، أم يكرهه منذ البداية؟

أختي أيتها المرأة الناجحة في اختيار زوجها، والتوفيق بين علاقتها بزوجها وأطفالها، وإدارة بيتها، وتعليم أبنائها، ثقي تماماً أنك إذا نجحت في كل هذه الأمور النجاح الحقيقي، تكونين أعظم سيدة أعمال، لأعظم عمل بشري مارسه وسيبقى يمارسه الإنسان إلى يوم الدين، ألا وهو بناء بيت سعيد ناجح، وأرجو أن يعينك زوجك في أداء هذه المهمة الشاقة ويتذكر أن بناء الأسرة والأوطان في حاجة للرجال، والعصر يرفض قصة الطفل الذي لم يزل يعيش في ثياب الرجال الأطفال الذين يغارون على زوجاتهم من أبنائهم.



المرأة والتجارة

مارست المرأة العربية مهنة التجارة منذ القدم بنجاح مساوٍ لنجاح الرجال، وربما بتفوق عليهم، وقد تاجرت المرأة بكل ما هو معروض في السوق التجاري، حتى تجارة الرقيق والعبيد كان لها فيها دور كبير، وكذلك تستطيع المرأة في عصرنا هذا المشاركة في السوق التجاري كله، من تجارة الإبر حتى تجارة السيارات والطائرات والفحم والبترول.

ففي السعودية مثلاً الآلاف من سيدات الأعمال اللواتي دخلن مجال العمل الحر وفي كل الميادين ومن بينهم زوجات لرجال دين عرفن كيف يسلكن سبل التجارة المشروعة والابتعاد عن الشبهات والمحرمات. وهذا الرقم وحده يعتبر مفخرة للمرأة السعودية التي لن يغيب عن ذهن العالم أنها حفيدة وسليلة السيدة خديجة بنت خويلد التي تفوقت تجارتها على تجارة رجال عصرها، وقد كرمها الله عز وجل بزواجها من الصادق الأمين سيدنا محمد ﷺ الذي صان لها تجارتها وحفظ لها أموالها التي بذلتها عن طيب خاطر في سبيل الله والمسلمين.

من هي المرأة التي تستطيع الإقدام على التجارة؟ هل هي المرأة الثرية، ذات الثروة الضخمة هي التي تستطيع أن تخوض ميدان التجارة؟ وهل يتعذر ذلك على المرأة الفقيرة؟ من خير مميزات التجارة مرونتها ويسر

الدخول في مجالها حتى وان بدأ الشخص فيها بقرش واحد. ونضرب مثلاً في ذلك قصة الفقير المعدم، الذي جاء يطلب صدقة من رســـول الله ﷺ فقال له رسول الله ﷺ يسأله ماذا في بيته، ولما علم أنه لا يملـــك إلا إنـــاء يشرب فيه الماء، وغطاء من الصوف الخشن، أمر ببيعهما، وشراء قـــدوم لجمع الحطب، وقال للسائل: (اذهب واحتطب). ولما فعل الرجل مـــا أمر به أغناه الله من فضله وتحول من فقير معدم إلى تاجر يبيع الحطب.

وربما استطاعت امرأة ميسورة الحال أن تبدأ تجارتها مـــن داخـــل مترلهـــا وبالتدريج تنمو هذه التجارة وتتوسع إلى أن تصبح تجارة كبـــيرة تنـــافس الأسواق.

صورة أخرى من صور التجارة:

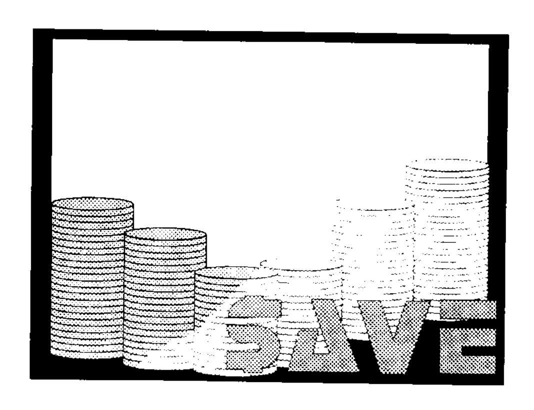
وهذه الصورة تتمثل في التجمعات النسوية، وهي طريقة للتجارة تتبع في الدول الفقيرة والمناطق الريفية، ولكنها صورة من الصـــور الناجحـــة، وأنتن أخواتي الخليجيات إذا ما نزعتن من صدوركـــن حـــب الذهـــب والمجوهرات امتثالا لنهي الله عز وجل عن كتر الذهب والفضة.

{ والذين يكنزون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعذاب أليم } ﷻ

النهي هنا لا يقصد به مجرد الدعوة للإنفاق والتصدق بهذا الذهـــب على الفقراء والمساكين، ولكن المقصود به أولا وقبل كل شيء عدم تجميد

الأموال، وهذه دعوة صريحة لاستثمار الأموال وتحريكها في الأسواق لتوفير حاجات الآخرين وإيجاد فرص عمل للعاطلين ومن ثم دفع زكاة الأموال للمحتاجين.

وفي اعتقادي إن اجتمعت عدة نسوة، ودفعن بما يكتنزن من الذهب والجواهر إلى سوق العمل والتجارة فإنهن وبلا أدنى شك سيستطعن افتتاح المصانع والأسواق ويفتحن أبواب العمل والرزق لمئات الأسر.



كيف تختارين تجارتك

نـجاح أي تـجارة له عدة عوامل أهمها:

١- توفر رأس المال الذي يتناسب مع حجم وطبيعة تجارتك.

٢- الوكيل الأمين والخبير بالسوق والتجارة.

٣- سهولة الحصول على مواد التجارة.

٤- القوة الشرائية الاستهلاكية.

٥- العمالة الخبيرة والأمينة.

٦- حسن التقدير والموازنة بين حاجة السوق والمعروض.

وبعد دراستك لهذه النقاط الرئيسية لنجاح أي تجارة وإذا مــا توفــر لديك رأس المال الكافي، فلا تترددي في الإقدام على نوع التجارة الــتي تتناسب مع ثروتك أو التجارة في المعدات الثقيلة والسيارات والطائرات، وبقدر ما تكون جرأتك وإقدامك، بقدر ما يكون نجاحك وتفوقك، بل إن التجارة في الأشياء الثقيلة كالسيارات مثلاً يكون أيسر على السيدات من التجارة في الأشياء الخفيفة كالمواد الغذائية والملابس، ذلك لأنها تجارة قابلة للحصر والإشراف الدقيق، فلا تقع فريسة للسرقة والتلاعب ولا للتلــف والفساد.

وإذا ما نجحت في هذه التجارة الثقيلة، فاستمري فيها ولا تحاولي دخول ميدان آخر للتجارة، بل اجعلي توسعك وانتشارك في نفس المجال في مناطق جديدة لأن هذا وحده يعتبر دعاية لتجارتك.

تجارة الملابس:

مقومات النجاح في هذه التجارة:

١- توفر المال.

٢- الوكيل الأمين ذو الخبرة التجارية في هذا المجال.

٣- توفر صفات سلوكية خاصة في صاحبة التجارة.

إذا كنت تمتلكين ثروة تكفي للعمل وحدك فلا تحاولي مشاركة أحد. أما إذا كان ما لديك من مال لا يفي بحاجة مشروعك، فبإمكانك تكوين شركة نسائية أو مشاركة أحد محارمك المقربين كالأب أو الزوج أو الأخ أو من ترين توفر صفات التاجر الناجح فيه.

قد يكون وكيل أعمالك شريكا لك، وقد يكون مجرد قائم بأعمالك، وفي كلا الحالين، ابحثي عن الوكيل الذي تتوفر فيه الأمانة والخبرة وسلوكيات التاجر الناجح.

صفات التاجر الناجح:

١- أول صفات التاجر الناجح الأمانة وعدم الغش. قال رسول الله ﷺ

"من غشنا فليس منا" صدق رسول الله ﷺ.

٢- حسن التعامل مع الناس.

٣- إجادة الاستماع للآخرين والصدق في النصيحة.

٤- شدة حساسيته لتقلبات السوق.

٥- معرفة أذواق وحاجات المستهلك

٦- الدقة في تحديد العرض بما يتناسب مع الطلب والأسعار.

٧- سبق السوق في الحصول على آخر مستجدات بضاعته وأحدثها.

٨- أن يؤمن باقتناع تام أن الزبون دائماً على حق.

٩- أن يجيد رسم ابتسامة دائمة على شفتيه.

خطوات تجارية:

إذا كنت تمتلكين ثروة تسمح بالتجارة في الملابس، وهذه الثروة بسيطة لا تكفي إلا لافتتاح معرض واحد فقط، فابدئي بتجارة ملابس النساء والأطفال وركزي على الملابس الداخلية لأن أكثر استهلاك المرأة من الملابس هو الداخلية.

اعتمدي على جنس النساء في البيع، ولا تسمحي بدخول غير النساء والأطفال، فان هذه الطريقة تضمن لك إقبالاً منقطع النظير على المحل.

ضعي قائمة بأسعار كل ما يباع في المحل، والصقي طابعاً على كل قطعة تباع تحمل سعر تلك القطعة، فان هذه الطريقة تجعل المستهلكة تطمئن إلى الأسعار ولا تسمحي مطلقاً بأي تخفيض عن السعر المكتوب، فان هذه الطريقة لها عدة مزايا وهي:

١- المستهلك يطمئن إلى حقيقة السعر.

٢- البائع يستريح من عناء المجادلة حول الأسعار.

٣- ضبط حسابات المحل.

٤- عدم إعطاء فرصة للبائع للتلاعب في الأسعار أو محاولة زيادة السعر ليأخذ الفارق له.

الربح:

تستطيعين تحقيق الربح بطريقتين اثنتين وهما:

١- رفع الأسعار مع توفير أزياء نادرة في السوق، وهذه الطريقة تكسبك زبائن من الطبقة الثرية، ولكن بأعداد قليلة جداً، وتكسب هذه الطريقة المحل دعاية في السوق ولكن لا تقبل علية إلاّ الأعداد القليلة التي تبحث عن التفاخر بما هو نادر ومرتفع السعر.

٢- توفير البضاعة الجيدة وخفض الأسعار. وهذه الطريقة تكسبك زبلئن أكثر عدداً بأرباح أقل ولكن المكسب النهائي يكون أكثر بفعل الأعداد الأكثر، اربح قليلاً تبع كثيراً فتكسب أكثر. ولكن الربح الكثير يخفض البيع فينتقص المكسب.

الأزياء ونهاية الموسم:

في نهاية كل موسم حاولي التخلص من الأزياء المتبقية لديك ولا تقومي بتخزينها للموسم القادم لأنها قد تتعرض للتلف أولاً وستأتي موديلات أحدث منها في العام التالي فلا يقبل على شرائها المستهلك وبالتالي تكون عبئاً على المحل.

كيف تقومين بتصريف نهاية الموسم؟

المتبع في كل المحلات عرض مثل هذه الأزياء بالتخفيض في نفس المحل، وهذه طريقة خاطئة تضر بالمحل، لأن نسبة كبيرة من المستهلكين إذا عرفت خطة المحل فإنها ستؤجل شراء حاجاتها إلى نهاية الموسم.

إذاً ما هو الحل؟

حل هذه المشكلة أن تقومي بعرض هذه البضاعة في محل آخر ويبعد عن المحل الأصلي ولا تكون هناك أي صلة بين المحلين، وبهذه الطريقة تحفظين للمحل دعايته وزبائنه.

تطوير المحل:

إذا ما حقق معرضك أرباحاً ورغبت في تطويره، فافتتحي له أقساماً أخرى في نفس المكان، فالملابس النسائية يمكن إضافة قسم للعطور وأدوات التجميل لها، كما يمكن إضافة قسم آخر يخصص "كوافيرللسيدات" وإذا ما تكاملت هذه الأقسام ورغبت في التوسع

أكثر، فباستطاعتك افتتاح فروع أخرى بنفس اسم المحل - في مناطق أخرى.

إن تجارتك هذه الخاصة بالنساء، تعطيك فرصة الإشراف ومتابعة سير العمل داخل المحلات بنفسك، وبهذا تخففين الضغط على زوجك في العمل، ولا يبقى له إلا متابعة العمل من خارج المحلات، أي فيما يتعلق بعلاقة المحل بالدوائر الحكومية، أو توفير البضاعة من الأسواق. هذا وفي بعض الأحيان قد لا تستطيعين تطوير معرضك في نفس مكانه لصعوبة الحصول على مكان أوسع، فتضطرين إلى الانتقال إلى منطقة أخرى، كيف تتصرفين في هذه الحالة ؟

الخطوات التي تتبعينها في حالة الانتقال إلى منطقة أخرى هي:

١- افتتحي مكانك الجديد قبل إغلاق المكان الأول.

٢- اكتبي يافطة على المكان الأول تعلنين فيها انتقال المحل إلى المكان الجديد.

٣- بعد عام كامل من الإعلان عن انتقال المحل، اغلقي المكان القديم لمدة عام كامل على الأقل.

٤- لا تتركي مكانك القديم قبل إغلاقه لمدة عام كامل على الأقل لتضمني تحول جميع زبائنك إلى المكان الجديد.

٥- بعد ذلك تستطيعين ترك المكان القديم، والاستغناء عنه بموقعك الجديد.

هل تفكرين في تجارة المواد الغذائية؟

تجارة المواد الغذائية تدر ربحاً وفيراً ولكنها بالنسبة للسيدات صعبة جداً لأنها تحتاج إلى مجهود كبير في المتابعة والإشراف والمراقبة، ذلك لأنها قابلة لتلاعب القائمين عليها إذا لم تتوفر فيهم صفات الأمانة والإخلاص. أما إذا كنت تصرين على دخول هذا المجال فالأفضل أن تختاري تجارة الجملة بالنسبة للمواد الغذائية أو تجارة الاستيراد والتصدير، فمتابعتها والإشراف عليها أكثر يسر وسهولة، وعبء أعمالها يكون على عاتق الوكيل بصفة عامة، ودورك أنت يكون ميسوراً جداً إذا كنت تجيدين أعمال التدقيق والحسابات، وإذا لم تكن لديك دراية بهذه الأعمال، فسيقتصر عملك على معرفة أخبار الربح والخسارة. ولك التوفيق من الله.



المرأة والصناعة

أتمنى من أعماق قلبي، أن تجتمع نساء الخليج على كلمة الله ودعوته إلى نبذ كنز الذهب والفضة، إن الجمال الحقيقي لا يكون بامتلاك صناديق الذهب والمجوهرات، ولا يكون بأثقال الذهب ترهق اليدين وتكون قيداً من النار لها في الآخرة، إن زينة المرء الحقيقية في مدى ما يمنحه للحياة من العطاء والعمل. وإذا أصرت النساء على سلك سبيل العمل ونبذ كنز الذهب فإن مائة امرأة يستطعن افتتاح مصنع للسيارات أو المعدات الثقيلة، فيوفرن للبلاد حاجتها، وللعامل فرصة للعمل، ولهن الثواب والربح والشهرة.

كان عمر بن عبد العزيز يكره أن يرى متسولاً بين المسلمين لذا كان يوزع مال المسلمين على القرى للعمل والاستثمار، فإذا ما مر عام على تلك القرى الفقيرة كانت تعود إليه بالزكاة لبيت مال المسلمين، وأتمنى أن تكون هذه سبيلنا في المساعدات للآخرين، العمل وتوفير فرصة لا الصدقة التي لا تغني ولا تثمر.

مقومات نجاح الصناعة:

لضمان نجاح أي صناعة لا بد من إتباع الخطوات التالية:

١- دراسة طبيعة المنطقة التي ستقوم بها الصناعة دراسة ميدانية شاملة.

٢- القدرة على توفير المواد الخام اللازمة للصناعة.

٣- القدرة على متابعة الإنتاج والإشراف والمراقبة على جودته وسير العمل فيه.

٤- القدرة على التصريف السليم للإنتاج.

٥- القدرة على منافسة المستوردات الخارجية لنفس الإنتاج.

٦- التخطيط الدائم للتطوير والنمو.

٧- توفير فرص التدريب والتزود المستمر بآخر ما وصل إليه العلم في مجال صناعتك.

ما هي الصناعات التي يمكنك الإقدام عليها إذا كنت لا تفكرين في مشاركة الغير. وتفضلين العمل في حدود طاقاتك الخاصة؟

١- مصانع الدفاتر والورق.

٢- الباطون الجاهز.

٣- المعلبات الغذائية وتجفيف الفاكهة.

٤- مصانع الخياطة.

٥- مصانع العطور وأدوات التجميل.

٦- الأحذية والشنط.

٧- التريكو.

٨- السجاد.

كل هذه مصانع بسيطة تستطيعين البداية بها، فإذا ما نمت ثروتك انتقلت إلى مجالات أوسع.

مصانع الخياطة:

أيسر وأهم أنواع المصانع بالنسبة للمرأة هي مصانع الخياطة، وان مصنعاً للخياطة الممتازة الفاخرة أفضل من مصنع للطائرات، وما يستهلكه الإنسان من الملابس أكثر مما يستهلكه من الطائرات.

ولكي تنجح صناعتك هذه عليك بإتباع الخطوات التالية:

١- توفير المهارات الفنية الممتازة.

٢- الابتعاد عن استخدام المتدربات الحديثات في الإنتاج.

٣- دراسة السوق دراسة جيدة.

٤- الخبرة التامة بأذواق الشريحة التي ستصنعين لها.

٥- متابعة التطور وصيحات الموضة.

هل يمكن الاستعانة بربات البيوت لتوفير العمالة لهذه المصانع؟

إن العمل في البيوت طريقة إنتاج متبعة في كل دول العالم وتتبعها الدول الراقية لمكافحة البطالة خاصة بين طلاب المدارس الذين لا يستطيعون العمل في مواقع العمل، وان مصانع الساعات والتلفزيونات والراديوهات والعديد من المصانع في الدول المتقدمة صناعياً تعتمد على عمالة البيوت في التركيب والتجهيز، فقد تجد طفلاً في العاشرة من عمره يجيد تركيب أجهزة التلفزيون أو الساعات أو الفيديو. لذا لا تستطيعين الاعتماد في الحياكة على البيوت مادمت تمتلكين في مصنعك خبراء التفصيل المهرة.

المرأة والزراعة

هل تستطيع المرأة أن تشاركه في الأعمال الزراعية، وتحقق نجاحاً كنجاح الرجال في هذا المجال؟

الجواب تستطيعين التأكد من صحته بنفسك إذا ما سألت نفسك لعل الرجل الذي يمتلك عشرات المزارع هو الذي يقوم بزراعة هذه المزارع كلها بيده أم أنه يعتمد على الأجراء؟ إذا كان هو الذي يزرع بيده، فلا تقدمي على استثمار أموالك في الزراعة، وإذا كان يعتمد على الأجراء فانك أيضاً تستطيعين الاعتماد عليهم مادمت تستعينين بوكيل أمين على أموالك، وأيضاً تستطيعين أن تتجولي بسيارتك داخل مزارعك، لتتفقدي سير العمل في فترات عدم وجود العمال.

إن الزراعة مجال ممتاز للاستثمار، فلا ترددي في الإقدام على الدخول فيه.

ماذا تختارين من المزروعات:

إن المرأة التي ترغب في تحقيق النجاح والشهرة في مجال الزراعة، تكون سعيدة الحظ إذا بدأت بمزارع الورد على الطريقة الحديثة في زراعته في حمامات زراعية وهي (البيوت المحمية)، وإذا زرعت الورد، فربي معه النحل، فتحصلين على مصدرين للربح في آن واحد.

التسوق:

عليك بدراسة البيئة التي تعملين فيها لتحددي السوق الذي تتعاملين معه.

١- هل تسويق الورود ميسور على المستوى المحلي؟

٢- هل توجد مصانع للعطور قريبة يمكن بيع الورود لها؟

٣- هل الأفضل تصدير هذه الورود إلى الخارج ؟

٤- هل الأفضل أن تنشئ أنت مصنعاً للعطور؟

إذا كنت في منطقة تكثر فيها زراعة الورود وتستطيعين إنشاء مصنع للعطور فلا تترددي في إنشائه حتى إن اضطر الأمر لمشاركة الآخرين.

النحل:

لا تكتفي من النحل باستغلال العسل والشمع، استعيني بخبراء تستطيعين استغلال الغذاء الملكي ولبن النحل فهما مادتان تدران ربحاً وفيراً، وفائدتهما عظيمة جداً وخاصة في علاج الكثير من الأمراض المستعصية.

مزارع القمح والشعير:

تناسب مزارع القمح والشعير المرأة كثيراً، لأنهما لا تحتاجان لعمال كثيرين ولا لجهد كثير، زراعتهما بالآلات سهلة جداً وأقل الجهد يكفي للإشراف عليها، والحصد والدرس بالآلات لايحتاج لجهد ولا عمال. هذا بالإضافة إلى أن حاجة الشعوب إليهما كثيرة جداً، والشعوب العربية كلها

المقاولات وشركات الإسكان

إن خير وأسرع طريقة لتنمية الأموال هي مجال المقاولات والإسكان. إن مشاريع الإسكان إذا أقدم عليها مستثمر وفي نفسه مخافة الله واتقائه في عبيده، بارك الله في رزقه وحقق له النجاح:

{ومن يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب} ﷻ

فلا تترددي في دخول هذا المجال، لأن نتائجه مضمونه بإذن الله تعالى. كيف تستطيعين دخول هذا الميدان؟

هل تختارين الإسكان الفاخر للطبقات العليا الثرية؟ أم أن الإسكان الشعبي خير وأكثر أرباحاً؟

آلاف شركات الإسكان بدأ أصحابها من نقطة الصفر. وأنني أعرف شركة للإسكان الفاخر بدأ صاحبها حياته بائعاً متجولاً في الشوارع وقد كان طفلاً يتيماً وبصموده وصبره استطاع أن يكون شركة للإسكان الخاص بالطبقة المتوسطة. لأنها الطبقة التي تمثل غالبية الشعب، وهذه الطبقة أقدر الطبقات على الضغط على نفسها وتدبر أمور حياتها في سبيل أن تمتلك الشقة التي تسكنها. فالبدء بالبناء لهذه الطبقة هو أيسر سبل النجاح، كما أن تكلفة البناء لهذه الطبقة أقل بكثير من تكلفة البناء الفاخر للطبقة العليا. بعد تحقيق النجاح والمكسب بالتعامل مع هذه الطبقة

تستطيعين الإقدام على البناء الفاخر، هذا البناء الذي يكلف كثيراً والبيع فيه قليل والربح فيه كثير والشهرة التي يحققها شهرة واسعة نادرة ومرموقة.

بعد هذه المرحلة، خوضي مجال الإسكان الشعبي للطبقة الفقيرة، إن البناء لهذه الطبقة هو في حد ذاته العمل الذي يبتغي منه الإنسان وجه الله، والشركات العالمية كلها تحقق الشهرة والرواج بعد دخولها هذا المجال. فمتى رأيت لديك القدرة على دخول هذا المجال، فلا ترددي في الإقدام عليه، إلى جانب استمرارك في المجالين الأول والثاني. فان هذه الطريقة المتكاملة تعطيك شهرة واسعة في الأسواق. والله الموفق.



المرأة والحياة الفكرية والثقافية

العلم هو عصب الحياة المعاصرة، وكل أمور الحياة تقوم وترتكز عليه، ويكفي دليل على قيمة العلم أن أول ما نزل به الوحي الكريم على سيدنا محمد ﷺ:

{ اقرأ باسم ربك الذي خلق } ﷻ

ويوم القيامة، يجمع الله في الجنة بين الأنبياء والعلماء والشهداء. ولقد أكد رسولنا الكريم ﷺ أن موت قرية بأكملها هو أهون عليه من موت عالم. وان من يكرمه الله بالجمع بين العلم والمال فقد فاز بنعيم الدارين الدنيا والآخرة. وأن أحقق نجاحاً في مجال العلم لهو خير وأفضل من أن أجمع كنوز الدنيا بأسرها باستطاعتك التفوق في الطب والهندسة والصيدلة وعالم الكمبيوتر، ولكن إذا كنت تفكرين في دخول الهندسة فليكن تفكيرك سابق لإقدامك على هذا المجال، فإذا كان لديك المال الكافي لدخول مجال التعمير والإسكان فلا ترددي في دخول الهندسة المعمارية، وإذا كنت تستطيعين التجارة في السيارات والمعدات الثقيلة فلا ترددي في دخول الهندسة الميكانيكية، في كل الأحوال أنت أدرى بظروفك، والأقدر على تحديد خطواتك إذا كنت تفكرين أن تصبحي في يوم من الأيام سيدة أعمال.

الطب مهنة إنسانية مارستها المرأة العربية في عهد رســـــول الله ﷺ ، وقد كانت أسماء بنت أبي بكر تداوي الجرحى في الحروب والمعارك، وكان الرسول ﷺ يثني على أعمال أولئك النسوة اللواتي كن يرافقن الجيـــــش لمداواة الجرحى. وان مزاولتك لمهنة الطب يعتبر عملاً إنسانياً تقومين بــــه للمرأة والطفل. وتكونين امرأة عظيمة إذا استطعت افتتــــاح مستشــــفى للنساء والأطفال فقط. أتمنى أن أرى مثل هذه المستشــــفى في كـــل أرض إسلامية، وليس معنى ذلك أن نحرم وجود الطبيب الرجل في مستشــــفيات النساء، لا، فان الطب مهنة إنسانية، والطبيب لا يعدو أن يكون ملاكا من ملائكة الرحمة، ولكن إذا توفر وجود طبيبة للنساء فما حاجتنا إلى الرجل.
ولكن إذا فكرت في مزاولة مهنة الطب فعليك أن تفكري أولاً وقبل كـــل شيء في الاستمرار في طلب العلم إلى ما لانهايـــة، وشـــجعي الطبيبــات العاملات معك على مواصلة العلم كي تكون لديكـــــن القـــدرة علـــى الاستغناء عن الطبيب الرجل. وأنت في هذه الحالة لا بد أن تعيشي نفـــس الحياة التي يعيشها الطبيب الرجل، العمل في المستشفى وكما ينشد هـــو الراحة في البيت، فمن حقك أنت أيضاً أن تنشدي هذه الراحــة وكلـــي أعمال البيت لمن هي من اختصاصهم، الخادمة، المربية، والمدرسة. ودورك أنت متابعة ومراقبة عمل كل واحدة، فهذه هي الطريقة الوحيــــدة الـــتي تستطيعين معها تحقيق النجاح في عملك، ولقاء زوجك في بيتـــك وأنـــت مستريحة، قادرة على منحه الحب والحنان والاهتمام بشئونه الخاصة.

هل عملك كطبيبة وصاحبة مستشفى وطالبة علم يتعارض مع تربية أطفالك التربية السليمة؟ بالطبع لا. فان تخصيص مربية تجيد تربية الطفل ومدرسة لتعليمه بالطريقة السليمة افضل بكثير من تربية أم جاهلة لأطفالها بالطريقة المعروفة بين كل الأسر. والادعاءات التي تقول أن مثل هذا الطفل ينشأ محروماً من الحنان، كلها ادعاءات باطلة، لأن الأم المرهقة بأعباء البيت لا تستطيع أن تمنح الطفل الحب ولا الحنان ولا حتى الرعاية السليمة، في حين أن سيدة الأعمال التي تمارس ساعات عمل محدودة وتعود إلى بيتها كما يعود الرجل طالباً فقط للراحة، مثل هذه المرأة تكون أقدر على منح الحب والحنان من المرأة المثقلة بهموم البيت طيلة النهار والليل حتى وان لم تكن امرأة عاملة. إن وجود الخدم في البيوت لا يعتبر بدعة من بدع العصر، فقد عرف في الجاهلية، وفي عهد رسول الله ﷺ.

وكلنا نعرف تجارة الرقيق التي كانت سائدة حتى عصور المماليك، رغم دعوة الرسول ﷺ إلى تحرير الرقاب، إلا أن نظام الخدم والجواري لم ينقطع حتى عصرنا هذا، فإن العمل في خدمة البيوت أصبح مهنة كبقية المهن، بل إن مهنة مديرة البيت في السنوات الأخيرة أصبحت أفضل من أي عمل في المؤسسات الحكومية وراتبها قد يفوق ما يتقاضاه صاحب البيت الذي تعمل فيه إذا كان موظفاً حكومياً إلى جانب ما يمتلكه من ثروة تأتيه من روافد أخرى غير وظيفته. أما أن يتشدق المتشدقون من أعداء المرأة، الذين لا يؤمنون إلاّ بالمرأة الخادمة، ويقولون لا نريد أن يتربى

أبنائنا في حجور الخادمات، فهذه ضلالة يرفضها الإسلام فالسيدة فاطمة الزهراء طلبت خادمة لتساعدها في أعباء بيتها ولم يكن لها إلاّ الحسن والحسين، ولم تكن أعباء بيتها تعادل نصف ولا ربع الأعباء التي تثقل النسوة العاملات في عصرنا هذا واللواتي لا يقل عدد أطفالهن عن سبعة وربما عشرة.

إن وجود الخدم في البيوت هو مهمة إنسانية من الدرجة الأولى، هدفها الأول الرحمة بالنساء، وهدفها الثاني توفير العمل ولقمة العيش لمثل أولئك البؤساء الذين لا يجدون لقمة العيش إلاّ بالعمل في البيوت، فما هو العيب في أن نوفر لهم هذه الأعمال لنتفرغ نحن للقيام بأعمال أهم وأعظم من الاحتباس بين الجدران. ما المانع في ذلك مادمنا لا نخالف الشرع ولا السنة ونحترم العرف والعادات والتقاليد.

وإذا ما تأملنا أول سورة نزلت على سيدنا محمد ﷺ:

{ اقرأ باسم ربك الذي خلق * خلق الإنسان من علق}

إذا ما تأملنا هذه السورة بكل خشوع لله عز وجل، وسألنا أنفسنا لماذا قال الله عز وجل: { خلق الإنسان من علق } مباشرة بعد أمره لنا بالقراءة؟ ألا يعنى ذلك أن الله يحثنا على دراسة الطب ومعرفة كيفية خلق الإنسان، والبحث فيما يتعلق بهذا المخلوق وكيفية تكوينه.

أليست هذه دعوة صريحة لدراسة الطب. وهل نزل القرآن للذكر من دون الأنثى، أم أن أوامره وشرائعه للجنسين على قدم العدل والمساواة.

كيف تحققين أعلى مستوى من الشهرة والنجاح لمستشفى خاصة تمتلكينها؟

١- إثبات الكفاءة العلمية باستمرار متابعتك لطلب العلم. قال رسول الله ﷺ:

" اطلبوا العلم من المهد إلى اللحد" صدق رسول الله ﷺ.

٢- دعوة علماء الطب المشهورين في العالم لزيارة المستشفى بين الحين والآخر وعرض بعض حالات الأمراض المستعصية عليهم.

٣- قيام العاملين من الأطباء المشهورين في المستشفى بزيارات للمناطق المحرومة من توفر المستشفيات فيها وتقديم خدماتهم العلاجية للأهالي مجانا بين الحين والآخر، وذلك مرضاة وجه الله أولا، ومساعدة أبناء الوطن ثانيا. فيعود ذلك عليك بالشهرة وكسب رواد للمستشفى.

٤- تحديد يوم من كل أسبوع لعلاج الفقراء مجانا.

٥- عقد ندوات طبية للتثقيف الصحي لأهالي المنطقة.

٦- الحرص دائما على اقتناء أحدث الآلات الطبية وآخر ما تم اكتشافه من وسائل العلاج والأدوية.

٧- المراقبة المتيقظة والدائمة للعاملين في المستشفى والحرص على حسن تعاملهم مع المرضى.

المدارس الخاصة ورياض الأطفال

حينما أذكر التعليم أحس بعلقم المرارة والأسى من الحقيقة التي يعيشها التعليم في بلادنا العربية، ويكاد قلبي يتفجر حسرة حينما أسمع أن نتائج الثانوية العامة ٤٨% - ٥٠% ....ولا تزيد عن ٦٠% وحينما أضطلع على كشوف الدرجات للطلبة الناجحين يبكي قلبي على هؤلاء الطلاب البؤساء الذين يعتبر نجاحهم أسوأ من رسوبهم فماذا سيفعل بمجموع الدرجات التي لا تزيد عن ٥٠% - ٦٠% وهي غالبية عظمى بين الناجحين. لماذا هذا التدهور في نسب النجاح ونسب الدرجات؟ من المسئول عن هذه النتائج؟

إن التعليم في الحقيقة في حاجة لإصلاح جميع جوانبه من القاعدة إلى القمة. المناهج، المقررات، الأساليب والوسائل التعليمية، والمدرس القائم على التعليم، والمسئول الأول عن المأساة. أتمنى أن تنهض جماعة عربية موحدة، تتكاتف معاً للبحث عن المخرج والسبيل السليم، وذلك بدراسة موضوعية جادة لأسباب هذه المأساة، والبحث عن الطريق السليم لعلاجها.

في اعتقادي أن السبب الأول والرئيسي في هذه المشكلة هو اعتمادنا على ما هو قادم من الغرب. عقدة الأجنبي تسيطر علينا، وأنستنا أن حياتنا وظروفنا ولغتنا تختلف اختلافاً كلياً عن حياتهم وظروفهم ولغاتهم.

وأنستنا أيضاً أننا نتناول السم في شطائر الحلوى المستوردة من تلك الدول التي لم تبق على سلاح من أسلحة الحرب إلاّ وشهرته في وجوهنا. الحرب النووية وحرب الجراثيم، والغازات السامة، حرب المواجهة وحروب الاستتراف، والحرب الإعلامية والاقتصادية وسياسات التجويع للتركيع والإرغام على الخضوع. أفبعد كل هذا نتركهم ينظرون ويقعدون لنا عصب الحياة وعمودها الفقري العلم والتعليم.

نحن أهل العلم الحقيقي، ولغتنا أشرف اللغات، لها قواعدها وأسسها الراسخة المتينة، نعرفها وندركها أكثر منهم، فكيف نتركهم يخططون ويرسمون لنا طرق وأساليب تعليمنا!!

متى نرى المدرسة العربية الأصيلة، التي تتبع أساليب عربية أصيلة، وتنتج لنا أحفاداً لابن سينا والخوارزمي والرازي؟

كان الطفل العربي يحفظ القرآن وهو في السابعة من عمره وكان يجلس للفتوى وهو دون العشرين، وقبل أن يبلغ الثلاثين كان يجيد كل علوم عصره من طب وفلك ورياضيات وعلوم اللغة والقرآن والحديث وعلم العمران وجغرافية البلاد، فأين أولئك من طلاب الجامعات في عصرنا هذا، الذين يخطئون في الإملاء أكثر مما يصيبون، وتبلغ الحسرة ذروقما حينما نرى نفس الأخطاء في كتب أساتذة الجامعات.

أفلا ترين بعد هذا أن أعظم سيدة أعمال هي التي ستقدم على إنشاء مدرسة، تستطيع من خلالها أن تبعث في التعليم روح عصر علماء أعظم دولتين، الأموية والعباسية.

فإذا كنت تملكين المال الذي يسمح بإنشاء مدرسة ابتدائية وروضة أطفال تتلقى الأطفال في السنة الثانية من العمر وتقوم بتشكيل مسار تفكيرهم وأسلوب إقبالهم على التعليم، فلا ترددي في الإقدام على مثل هذا المشروع، وثقي تماماً أنك ستحققين من النجاح والشهرة ما يتمناه كل إنسان يحلم بخدمة الأوطان وتحقيق المجد والشهرة وأيضاً جمع الأموال.

قواعد نجاح المدارس الخاصة:

١- احتضان الطفل منذ السنة الثانية من عمره، وتربيته تربية تشكل مسار ونمو تفكيره تفكيراً علمياً سليماً.

٢- الالتزام بالسن القانونية لطلاب المدارس الحكومية بالنسبة للطلاب في المرحلة الدراسية الابتدائية، كي لا يتفوق عليهم طلاب المدارس الحكومية بحكم النضج العقلي الذي يتبع فارق السن.

٣- حسن اختيار المدرس الكفء.

٤- اختيار أفضل الوسائل والأساليب في التعليم.

٥- وقبل كل ذلك يكون، شعار المدرسة التعليم مسئولية المدرسة والبيت للراحة والثقافة العامة.

أطفال الروضة:

إن وجود الطفل تحت الإشراف التربوي السليم منذ بلوغه السنة الثانية من عمره يساعده ذلك على التفكير السليم والسير بخطوات سليمة نحو طريق التعلم. ووجوده بين مجموعة من الأطفال يكون لديه سلوكيات تساعده على الاندماج بين الطلاب والتفاعل معهم تفاعلا طبيعيا سليما.

الطفل بين الحفظ الآلي والتفكير العقلي.

الملاحظ على تعليم الأطفال في رياض الأطفال والمرحلة الابتدائية أنه يعتمد على الحفظ الآلي والتكرار وكثرة النسخ. هذه الأساليب كلها غير سليمة وتقتل روح التفكير عند الأطفال، وينمو معها الطفل وكأنه كتله قابلة لتخزين المعلومات دون القدرة على فهمها أو التفكير فيها. وتتضح هذه الصورة جلية في طريقة تعليم القراءة والكتابة. يكتب المدرس الكلمة للطفل ويطلب منه أن يكتبها عشرات المرات ليحفظ صورها ومن ثم يكتبها وحده بعد ذلك. ماذا يفعل الطفل في مثل هذه الحالة، يأتي إلى الكلمة وينظر فيها، أي نقطة أيسر للبدء منها، فإذا ناسبه أن يبدأ من نهاية الكلمة فعل، وان وجد أن البدء من منتصف الكلمة فعل، وإذا ما راقه أن يبدأ من أولها فعل. وهكذا مع بقية الكلمات، وتبقى طريقة الحفظ الآلي مسيطرة على تفكيره، ويستمر في التدهور حتى يضطر إلى ترك المدرسة متى استطاع إلى ذلك سبيلا.

إن حب العلم غريزة تفوق شهوتها كل الغرائز، بدليل أنها إذا سيطرت على إنسان غالباً ما تجعله يعزف عن الحياة، وكم هم العلماء الذين يحبسون أنفسهم في محراب العلم. إن العلم يهذب الأخلاق ويكبح الشهوات وهو السبيل السليم للتهذيب والتربية. وإذا ما استطاعت المدرسة أن تأخذ بيد الطفل منذ البداية مأخذاً سليماً وتسير به سيرة منطقية حسنة فان هذا الطفل ستنمو فيه غريزة حب العلم وتسيطر على كل جوانب سلوكياته، ومن ثم لن تجد في الفصول ما نراه الآن من الفوضى التي يثيرها الطلاب أثناء الدرس هروباً من الدرس، ولن تجد المدرس الذي يستطيع أن ينام في الفصل ويترك الطلاب ينسخون الدرس مائة مرة حتى يتم نومه، ولن تجد الطالب الذي يضع رأسه على المقعد ويغفو حتى يتم المدرس شرح الدرس. كل هذه الصور ستختفي من الفصل متى أحس الطالب أنه يتعلم ويستفيد من مدرسه.

إن مجرد وصولك بالطلاب إلى هذه المرحلة يكفل لك النجاح والشهرة في هذا المجال، وستجدين نفسك مضطرة إلى افتتاح عدة فروع لمدرستك، في مختلف المناطق، في فترة زمنية بسيطة.

المرأة والسياسة

أختي العزيزة... لا تغرنك الحياة الدنيا... حقيقة نحن نسمع عن نساء تفوقن على الرجال في مجال السياسة... نسوة من الشرق والغرب... ومن مختلف الديانات... ولكن أنا لا أنصح أي امرأة مهما أوتيت من الحكمة والذكاء والشجاعة... أن تجازف بأنوثتها وتحاول أن تتشبه بالرجال وتخوض هذا المضمار.

في الحقيقة أن هناك صحابيات كثيرات شاركن في هذا المجال وفي الناحية الحربية أيضاً... فأم سلمة استشارها رسول الله ﷺ أمر غزوة الحديبية... وقد أخذ برأيها... والسيدة خديجة بنت خويلد...كان الرسول ﷺ يستشيرها في كل أمور حياته قبل النبوة وبعدها وحينما نزل عليه الوحي الكريم أول مرة ... جاءها يرتعد قائلاً : "دثريني ... زمليني... زمليني" وقص عليها مآبه... فأشارت عليه تعرض أمره على ورقة بن نوفل وذهب معها إليه... وقص عليه ما كان من أمره. فقال له أبشر هذا هو الوحي... وهذه هي النبوة.

وفي الحروب شاركت المرأة الرجال في الحرب والطعان وفي حمل العتاد والسقاية ومداواة الجرحى... وكانت أسماء بنت أبي بكر شهيرة بهذه الأعمال... وخولة بنت الأزور، تفوقت على الرجال في الضرب

والطعان وركوب الخيل. والسيدة عائشة رضى الله عنها قادت الجيوش في معركة الجمل.

هؤلاء هن أمهاتنا... وما أجدرنا بالإقتداء بهن... ولكن يا أختاه عصرهن يختلف عن عصرنا... هذه حقيقة لا يجب أن نغفل عنها هن كن يحاربن بين جيوش من الملائكة المسلمة... ولكن هل أنت في هذا العصر ستقفين بين جنود كأولئك الجنود... أم بين ذئاب بشرية... عيونها تأكل... ولسانها يأكل... ويده تأكل... وكل ما فيه يأكل.

في العصور الأولى للإسلام... كان الرجال يحاربون من أجل إعلاء كلمة الله... ونشر دينه الإسلامي... وحروبنا اليوم ونزاعنا اليوم يدور حول امتلاك الأرض والحصول على الثروة... ومعظم خلافاتنا السياسية... خلافات داخلية يحرمها الإسلام.

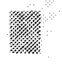
الحرب في الإسلام شرعت لنشر دين الله... وحرم في الحروب التخريب وقتل النساء والأطفال والشيوخ... وحرم الاعتداء على الممتلكات بالسلب والنهب أثناء الحروب... حتى الأشجار حرم خلعها أو إلحاق الضرر بها... فأين هي حروب العصر من تلك الحرب الدينية الشريفة... حروب العصر التي أبادت الإنسان بنار القنابل النووية... وأزهقت الأرواح بالأسلحة الكيماوية والغازات السامة التي لا تفرق بين طفل وشاب... ولا بين جندي وشيخ مريض... هل هذه الحروب يرضى بها الله... والله ما أعتقد أن الله يرضى بالدمار... حتى وان كان لنشر

الدين الإسلامي. ففي عصرنا هذا وسائل نشر الديـــن... حـــتى غـــير الدين... أصبحت ميسورة... فالإذاعات المرئية والمسموعة تصل إلى جميع أنحاء العالم... ومن كان على حق... يستطيع نشر دعـــواه بكـــل يســـر وسهوله وهو جالس في مكانه... ولكن كي ينجح في دعواه... لا بـــد أن يكون هو نفسه قدوة حسنه... القدوة الحسنة هي العنصر الأساســي لأي دعوة... فهل نصلح أن نكون قدوة للآخرين... ليقبلـــوا علـــى ديننـــا ويدخلوا فيه أفواجاً.

وسائل النشر والدعاية والإعلان سهلة وميسورة ولكن الذي ينقصنــا هو القدوة... إذا نظر الكافر إلى أعمالنا فما هو الانطباع الذي ســيخرج به... إذا نظر إلى أخلاقنا إذا نظر إلى بيوتنا وأسرنا... فـــهل يرضـــى أن يكون مثلنا.

فيما مضى كانت الأسرة العربية حلم كل ضال... كل ضال وكـــافر كان يتمنى أن يكون له أسرة كالأسر المسلمة... المرأة تحب زوجـــها ولا يخونها... لا تغدر به ولا يغدر بها... فهل هذا الســـلوك الإنســـاني نـــراه اليوم...

هذه هي الكرة السياسية التي تتقاذفها الأقدام المعاصرة فما شأننا نحن النسوة بها... فلنبق لبيوتنا وأبنائنا وأعمالنا وإذا ما كانت لنا من فرصـــة للدعوة إلى الإسلام فلتكن بالعمل الصالح والقدوة الحسنة وعلى شـــريعة القرآن وسنة رسولنا الكريم ﷺ.



المرأة وعالم التجميل

هذا هو المجال الذي تستطيعين أن تضاهي العالم بتفوقك فيه، انه العلم الحقيقي للمرأة، حياتها، علمها وتجاربها، كل هذه الأمور تعتبر ملكاً لها، ومن المفروض ألا يتفوق عليها الرجال في هذا المجال. حقيقة نرى العكس في الدول الأخرى ولكن هنا في أرض الإسلام أنت تمتلكين زمام الأمور في هذه التجارة، إنها لتجارة مربحة جداً. إن ما تنفقه المرأة على شراء المساحيق والعطور وأدوات التجميل ومواد زينة وجهها وشعرها وأظافرها واليدين والقدمين والملابس والشنط والأحذية يفوق ما تنفقه الأسرة على الطعام والشراب.

إذاً تحقيق الربح في هذه التجارة مضمون بإذن الله تعالى. فإن من أهم عوامل نجاح التجارة أن يقدر التاجر سوق استهلاكها تقديراً سليماً، وأنت تستطيعين تقدير ذلك بنفسك إذا ما قمت بعمل إحصائية لعدة شهور لما تنفقين أنت نفسك بصفة شخصية وما ينفق على طعام وشراب أسرتك. كرري ذلك واطلبي نفس الإحصائية من عدد من زميلاتك وبعد ذلك أقدمي على هذه التجارة بقلب شجاع وثقة أن الله سيحقق لك النجاح.

مجالات هذه التجارة:

١- تجارة العطور والمساحيق ومواد الزينة.

٢- صالونات الحلاقة والتجميل النسائية " الكوافيرات".

٣- الأزياء النسائية.

٤- الشنط والأحذية.

عوامل النجاح في هذه التجارة:

١- رأس المال، وكلما كان أكبر كلما حقق ربحاً أكبر.

٢- الوكيل ومدى خبرته التجارية وحنكته في دراسة السوق.

٣- الدراسة الدقيقة لمتطلبات السوق ومعرفة الأذواق والقوة الاستهلاكية.

٤- حسن اختيار الأجراء من ناحية الخبرة والكفاءة الفنية وحسن التعامل مع الزبائن.

٥- متابعة الأسواق العالمية والسبق إلى كل ما هو جديد وحديث شريطة أن يتناسب مع طبيعة الظروف وحاجات البيئة.

رأس المال:

كلما كان رأس المال أكبر كلما استطعت دخول المجال من باب أوسع، وكانت فرص النجاح أكبر. لذا فان تشكيل تجمعات نسوية تقوم بهذه التجارة النسائية يعتبر من مقدمات النجاح ولكن إذا كنت تمتلكين الثروة الكافية فلا تترددي في الإقدام بمفردك على هذا النوع من التجارة، فإذا

كنت تستطيعين افتتاح سوقاً يضم كل هذه الأقسام النسائية، الأزياء والأحذية والحقائب والعطور وأدوات التجميل وصالون الحلاقة فلا ترددي في التنفيذ. وإذا كنت ترين البدء خطوة خطوة، فابدئي بالأزياء أولاً ثم أضيفي الأقسام الأخرى بالتدريج فيما بعد أن تكتمل تجارتك.

صالونات التجميل " الكوافير "

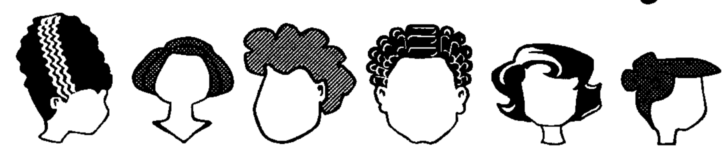
١- شعر المرأة هو تاج جمالها الحقيقي، وحينما تتجه المرأة إلى صالونات التجميل، فإنها أول ما تقصدها من أجله هو شعرها، وان غالبية زبائن الكوافير يقصدنه من أجل شعورهن. الزبون لا تستطيع في الغالب اختيار تسريحة الشعر التي تناسب وجهها، ولكن بعد أن تنتهي مصففة الشعر من عملها وتنظر الزبونة إلى وجهها تستطيع أن تعرف هل هذه التسريحة زادتها جمالاً أم أنها قد خسرت نقودها بلا فائدة. هذه هي اللحظة التي تقرر فيها الزبونة هل تعود إلى هذا الصالون مرة ثانية أم أنها تجربة بلا رجعة. من هنا على مصففة الشعر تحديد الوجه أولاً وما يناسبه من أنواع التسريحات بما يتناسب مع شعر الزبونة. هذه طريقة كسب الزبائن والمحافظة عليهن.

٢- هناك بعض المواد الكيماوية التي تدخل في تركيب المواد التي تستخدمينها في غسيل الشعر أو إعداده لعمل تسريحة معينه أو صبغته.

هذه المواد إذا لم تستخدم بحيطة وحذر فقد تسبب بعض الحروق والالتهابات في فروة الرأس، وربما تساقط الشعر أثناء قيامك بعملك. مثل هذه الحالات تنتشر انتشاراً سريعاً بين السيدات. خطأ واحد مع امرأة كفيل بأن يكون سبباً في خسارة لا تستطيعين الخروج منها، خاصة إذا كان الضرر الذي لحق بالمرأة لا يمكن علاجه.

٣- تذهب بعض النسوة في فترات متقطعة إلى الكوافير وهن خائفات مترددات بسبب ما يسمعن من أخبار حول الأضرار التي يسببها التردد على الكوافير للشعر من تقصف للشعر أو تشقق أطرافه، أو ما تراه الزبونة أثناء عملية كي الشعر من احتراق الشعر عدة مرات بسبب عدم تقدير العاملة لدرجة حرارة مكواة الشعر" الفير" كل شعرة تحترق من رأس الزبونة تنقص عدد زبائنك وتقلل الإقبال عليك، لذا عليك أن تكوني شديدة الحذر أثناء استخدام مكواة الشعر لأنها في الحقيقة هي العامل الأساسي فيما يصيب شعر السيدات المترددات على الكوافير من جفاف الأطراف وتساقط وظهور التشقق في أطرافه مما يفقد الشعر جاذبيته وجماله ويفقدك زبائنك. مثل هذه الأخطاء تجعل النساء يهجرون "الكوافير" ولكن هذا خطأ. فان الأمر السليم أن تعتمد المرأة على عاملة الكوافير في غسيل وتصفيف شعرها، فهي أقدر على القيام بهذه المهمة وأقدر على حماية الشعر وإكسابك الجمال والجاذبية، فإذا كان في مقدورك الذهاب إلى الكوافير كل أسبوع على الأقل مرة واحدة فلا ترددي في الذهاب إليه. ولكن على عاملة الكوافير أن تكون حذرة في

عملها، فان كل الأضرار التي يسببها عمل الكوافير للشعر لا تحدث إلاّ بسبب إهمال عاملاته وسوء تقديراهن. لذا فعلى صاحبة الكوافير أن تكون صارمة في محاسبة عاملاتها على أخطائهن وإهمالهن، لأن أي كارثة تحدث في شعر المرأة تعتبر مأساة نفسية حقيقية قد تسبب لها آلاماً نفسية لا تشفى.



الوجه:

تستطيعين تحقيق أكبر رواج لصالونك كلما زاد اهتمامك بالوجه وكلما أعطيت نتائج أفضل كلما زاد الإقبال عليك أكثر.

حاجة المرأة للذهاب إلى الكوافير من أجل جمال وجهها أكثر من حاجتها إليه من أجل شعرها، وأي خطأ ترتكبينه مع أي امرأة في وجهها تكون عواقبه سيئة جداً بالنسبة لسمعة المحل. لذا فإنني أنصح بالابتعاد قدر المستطاع عن المواد الكيماوية في التعامل مع الوجه، كلما كان تعاملك مع الوجه بالمواد الطبيعية كلما كان نجاحك أكثر، لأن المواد الطبيعية إذا لم تنفع فإنها لم تضر. وكثيرة هي المواد الطبيعية التي تصلح لتجميل الوجه وإضفاء النضارة عليه. من هذه المواد العسل والبيض وزيت الزيتون واللبن الزبادي والليمون والطماطم.

المرأة ومشكلات الوجه:

مشكلات الوجه نوعان:

نوع يمكن علاجه وهو الذي يظهر في الوجه نتيجة لتأثيرات تتعلق ببشرة الوجه ذاهّا، كتأثير بعض العوامل الخارجية الطبيعية على بشرة الوجه. وهذه سهلة العلاج.

ونوع آخر يحدث من حدوث تغيرات فسيولوجية داخل الجسم، وهذا النوع لا يسهل علاجه ويحتاج لطبيب مختص، من أمثلة ذلك الكلف الذي غالباً ما يظهر تحت تأثير الحمل، وحب الشباب الذي يظهر نتيجة لزيادة في إفرازات الهرمونات الجنسية خاصة عند الفتيات قبل الزواج.

ولكي تستطيعين التفوق على الأطباء في علاج المشكلات المتعلقة بالوجه لدى زبائنك عليك أولاً تحديد المشكلة التي أمامك وكلها لا تخرج عن الأمور التالية:

١- حب الشباب:

ينتج حب الشباب عن زيادة إفرازات الهرمونات الجنسية لا يمكن علاجه، وهو غالباً ما يزول أو تخف حدته بعد الزواج لأسباب فسيولوجيه. وإذا ما اكتشفت أن الوجه الذي أمامك والمشكلة التي أمامك من هذا النوع، فكوني صريحة مع زبونك وقدمي لها النصيحة كي لا تتعب نفسها وتتهمك بالخطأ في معالجتها.

والنوع الثاني يمكن علاجه وهو الناتج من زيادة الإفـــرازات الدهنيـــة لبشرة الوجه مع شدة حساسية الوجه لجميع أنواع الصابون بسبب وجود الصودا الكاوية في مكونات الصابون. وهذا النوع يمكن علاجـــه بعـــدم استخدام الصابون، وتنظيف الوجه كل يومين مرة واحدة بسبرتو أبيض ثم غسل الوجه جيداً بالماء مع غسل الوجه كل يوم أكثر من خمس مـــــرات بالماء فقط.

إن جميع أمراض العيون بلا استثناء تشفى بلا أدوية ولا عقاقير إذا قام الإنسان بغسلها مرة كل ساعة بالماء فقط دون استخدام الصابون وهذا ما يؤكد طريقة غسل الوجه عدة مرات في اليوم كطريقة لحمايته من حــــب الشباب.

٣- الرؤوس السوداء [الزوان الأسود]:

يكثر هذا النوع من عيوب الوجه في البشرة الدهنية، وأنسب الطـرق لعلاج هذه الرؤوس السوداء تنظيف الوجه بسبيرتو أبيض مرة كل يومـين مرة و المداومة على غسل الوجه عدة مرات في اليـــوم لمقاومـــة تراكـــم الدهون والعرق وغبار الجو الذي يساعد على تكوين تلـــــك الـــرؤوس السوداء.

٣- جفاف البشرة:

لإكساب بشرة الوجه النضارة والجاذبية، لا تستخدمي المستحضرات الطبية، فكلها وبمرور الوقت تعجل بظهور التجاعيد في الوجه، وكلما كان تعاملك مع المواد الطبيعية أكثر كلما كانت النتائج التي تحققينها أفضل.

أعدي مخلوطاً من عسل النحل والبيض والزبادي بنسبة ١-١-١ وامزجي المخلوط جيداً، ثم ضعي طبقة من المزيج على الوجه لمدة نصف ساعة. بعد ذلك نظفي الوجه واغسليه جيداً. ويمكنك عمل ذلك كل يوم مرة.

جمال واليدين والقدمين:

جمال كف المرأة، يعادل جمال وجهها، وربما كان له أهميه أكبر في جذب وإثارة الأزواج. النساء يدركن ذلك ويردن صالونات التجميل بكثرة من أجل تجميل اليدين والقدمين. وإذا استطعت توفير كتيبات لطرق تجميل اليدين والقدمين والوجه، وتوزيعها كدعاية في صالونك، فانك تجذبين إليك أكبر عدد من الزبائن.

طريق طبيعية لجمال الكف واليدين والقدمين:

كلما اقتربت من الطبيعة كلما زادت نسبة محافظتك على جمالك. لذا دلكي كل يوم قدميك ويديك بمزيج من الليمون وزيت الزيتون بنسبة ١-٢ دلكيها جيداً لمدة عشرة دقائق وإذا كنت ترغبين في عمل بدكير،

فليكن أثناء وجود الزيت والليمون عليهما لأن هذه الطريقة تحمي الجلـــد من الخدوش.

الأظافر وجمال اليدين والقدمين:

الأظافر زينة اليدين والقدمين، وطلاء الأظافر يعطيهما جاذبية وجمالا. ولتحافظي على جمال يديك، وتحمي أظافرك من التقصف، استخدمي قفـلز المطبخ في أعمال البيت، لا تعملي أي عمل مهما كان بسيطاً بدون القفاز.

الأظافر والصلاة:

لا يحل لك أن تصلي وطلاء الأظافر على يديك، لأنه يفسد الوضـــوء ولكن إذا توضأت أولاً ثم وضعت الطلاء عليهما جاز لـــــك أن تصلـــي وصلاتك صحيحة مقبولة بإذن الله تعالى.

إذاً متى تضعين طلاء الأظافر؟

بعد أن تصلي الفجر ضعي طلاء الأظافر، ثم قومي بإزالته عند صــــلاة الظهر وضعيه مرة ثانيه بعد صلاة العشاء، فيبقى على أظافرك حتى موعــد الوضوء لصلاة الفجر فتزيلينه، وبعد صلاة الفجر تعيدين وضعه، وهكـــذا كل يوم ومن حق جمالك عليك أن تفعلي ذلك كل يوم.

الرشاقة والقوام:

أنت لا تستطيعين أن تعيدي لزبائنك الرشاقة، ولا أن تحافظي على قوامهن من داخل صالون التجميل، ولكن يمكن أن تبحثي عن كتيبات في هذا الموضوع، وتقومين بتوزيعها على زبائن الصالون.

الكثيرون يلجأون إلى ممارسة التمرينات الرياضية للمحافظة على الرشاقة، ولكن هذه الطرق كلها ورغم فائدتها للجسم إلاً أنها تزيد من رغبة الإنسان في الأكل وبالتالي تزيد وزنه، لذا لا تحاولي التفكير مطلقاً –كتكملة لصالونات التجميل– في افتتاح مركز للرشاقة واللياقة البدنية، إنها مضيعة للوقت. الطريق السليم إلى هذا السبيل هو تنظم الطعام والشراب تنظيماً يحافظ على الصحة ولا يسمح بأي زيادة في الوزن.

وإذا كنت ممن يبحثن عن استثمار أموالهن في صالونات التجميل، فإنني أقدم لك أفضل طرق المحافظة على الرشاقة والجمال والصحة والشباب، لتقديمها هدية لزبائن صالوناتك. وهذه الطريقة جربتها أنا بنفسي ولم يتغير وزني لا زيادة ولا نقصانا منذ عشرين عاما ولم أزل كما كنت قبل عشرين عاماً ولم يحدث أن أصبت بأي مرض طيلة عشرين عاماً والحمد لله ، ولم أغير نظام طعامي مطلقاً. قال رسول الله ﷺ:

" المعدة بيت الداء والحمية رأس كل دواء" صدق رسول الله ﷺ.

نماذج لسيدات أعمال ناجحات

تحت عنوان:

ملايين النساء بادرن أعمالا ناجحة من بيوتهن ويحققن التوازن بين الأسرة والعمل.

كتبت مجلة الأسرة التي تصدر عن مؤسسة الوقف الإسلامي - هولندا في العدد ٤٧- يوليو ١٩٩٧م تقول:

كانت المرأة في القرية ومازالت تنتج وتدير معيشة أسرها، وتربي أبناءها، وتشارك زوجها في الحقل. وفي قطاع النسيج لجأت بعض الوحدات الإنتاجية إلى إرسال الأنوال والتصميمات إلى النساء في البيوت، ثم تأخذ منهن ما ينتجنه، وتسوقه وتبيعه، مما يؤدي إلى زيادة دخل الأسرة. إضافة إلى أن كثيرا من الصناعات الغذائية تتم داخل المنازل. نساء كثيرات خضن التجربة، وبدأن يعملن من بيوتهن، وكانت النتائج مشجعة.

تقول (س.م. - مصرية) مدرسة اقتصاد وتدبير منزلي - أنها كانت تعمل بإحدى المدارس وكانت تجيد صناعة العديد من أطباق الحلوى. اقترحت عليها صديقة لها بأن تقوم بعمل هذه الأنواع وبيعها للصديقات في الأعياد والمناسبات. لم ترق الفكرة لها في البداية خجلا واستحياء. ولكن ظروفها المادية وحبها في إبراز مواهبها جعلاها تحمل تطبيق الفكرة.

ولم تكن تتوقع هذا الإقبال الشديد. وذاع صيتها بين أهل الحي. وعرفت بعض المحلات المحيطة طريقها إليها، وبدأت تطلب منتجاتها، أصبحت تجد نفسها مطالبة بتغطية حفلات الخطوبة والزواج، فقامت بشراء فرن كبير، واستعانت بفتاتين لمعاونتها في عملها بعد أن وجدت أن العائد الذي يأتيها من وراء هذا العمل يفوق عائد عملها في التدريس الذي قررت الاستقالة منه والتفرغ لفرنها. وبدأ الرزق يفيض عليها، وحققت المزيد من الشهرة والربح.

(حصه.أ. – سعودية) معلمة سابقا – تروي تجربتها فتقول: "تزوجت طبيباً متفهماً عشقي لمهنتي للتدريس، لذلك لم يشترط على أن أترك العمل وترك الأمر لتقديري الخاص. في بداية زواجنا، ضاعفت جهدي للتوفيق بين واجبات المترل وحقوق زوجي وعملي. وسارت الأمور على ما يرام إلى أن جاء طفلي الأول، فازدادت الأعباء، وبدأت المعاناة تكبر مع الطفل الثاني والثالث. لمحت في عين زوجي إشارات عتاب مشوبة بالشفقة، فهمت الرسالة، وقدمت استقالتي بعد أن أيقنت أن استمرار نجاحي في وظيفتي سيكون على حساب بيتي وأولادي. فقررت أن أعمل داخل بيتي. فاشتريت جهاز كمبيوتر بتشجيع من زوجي. وبدأ هو بنفسه يعلمني الطباعة. وبدأت أطبع له أبحاثه التي يعدها في دراسته العليا. وبدأت أجيد الطباعة، وبدأ زوجي يحضر لي بعض المنشورات والأبحاث لطباعتها.

وبدأت التعاون مع أحد دور النشر لطباعة ما لديها من كتب. وهكـــذا استطعت التوفيق بين بيتي واستغلال وقت فراغي بما فيه فائدة ومصلحة.

(منار.ط. – مصرية) حاصلة على ماجستير هندسة – تزوجت وأنجبت ثلاثة أطفال. وكان طبيعياً أن تجلس في البيت لتربيتهم. ولأنها لم تكتـــف بذلك، بل خاضت من بيته تجربتين جديرتين بالإشادة. تقول منار: "كنت أجيد منذ صباي الخياطة، فحاولت نقل ما أعرف إلى النساء من حـــولي، حتى أجادت الكثير منهن الحياكة، فبدأنا التفكير في إقامة مشروع صغـــير للملابس الجاهزة، حيث تقوم كل واحدة منا بمرحلة من مراحل التصنيـــع في منزلها، فواحدة تختص بالقص، وثانية بالخياطة، وثالثة بالتطريز، ورابعـــة بالمكواة، وخامسة بالتغليف ... ثم تأتي مرحلة التوزيع".

أما بالنسبة للتجربة الأخرى فتواصل منار قولها: " أردت الاســـتفادة أيضاً من دراستي وإجادتي العمل على الحاسوب. وأتيحـــت لي الفرصـــة للعمل بالإنتاج في شركة من داخل المنزل بإنتاج رسوم متحركـــة ثقافيـــة وترفيهية تقدم للصغار التراث الإسلامي."

(أم علي – كويتية) أمية، لا تجيد القـــراءة والكتابـــة – حاصرتهـــا المتطلبات المادية المتزايدة لأسرتها كبيرة العدد، فاقتطعت جزءاً من منزلهـــا كحضانة ترعى فيها أطفال الموظفات والعاملات خلال فترة وجودهـــن في العمل.

(منى.ع. – سعودية) بعد أن استقالت من وظيفتها كمحاسبة، اكتشفت أنها تستطيع أن تحقق دخلاً يزيد على راتبها السابق دون أن تغادر منزلها. فقد كانت تجيد الرسم، والخط، وبدأت ترسم وتكتب لوحات مدرسية وتعرضها على المكتبات ومكاتب خدمات الطالب، وكسبت سمعة طيبة في هذا المجال، وأصبح عملاء تلك المكتبات والمكاتب يطلبونها بالاسم، حتى تكاثرت الطلبات عليها، وخصصت غرفة بمنزلها لتنفيذ أعمالها وبدأت تدر أرباحاً اكثر من عملها السابق كمحاسبة مع التزامها ببيتها وأولادها وزوجها.

(مارجوري ديلف – أمريكية) واحدة من ملايين الأمريكيات اللائي وجدن قدراً من الانسجام بين الأمومة والعمل في المنزل. بدأت حياتها العملية ممرضة، ثم ترفعت إلى رئيسة ممرضات، لكنها كرهت العمل الليلي والعطل لأنها كما تقول لا تجد وقتاً لأطفالها وزوجها. لذا قررت ترك التمريض للاهتمام ببيتها، لكنها أصيبت بالملل، فقررت أن تعمل من بيتها. وألان وبعد مضي ١٣ سنة من بدء العمل ، أصبحت ديلف كبيرة مديري المبيعات، وترأس أكثر من ١٠٠ مستشار، ووصلت مبيعاتها إلى نصف مليون دولار سنوياً.

(كلوديا ديفس) بدأت عملها الخاص في التطريز والخياطة وعمل الزينات. ومن مكتبها في منزلها، تقوم بتطريز كل شيء، بدءاً من القمصان الصيفية إلى أغطية السرر. وتقول كلوديا: "نشأ أبنائي في ثقة واستقلالية

أثناء مراهقتهم، فقد تربوا وهم يرون عملي، لم أقل لهم أنهم سيكبرون ويصبحون شيئاً، بل أريتهم ذلك عملياً".

(ليزا م. روبيترس) مؤلفة كتاب – كيف ترعى أسرة وتؤدي عملاً تحت سقف واحد – ذكرت في كتابها: "أن العمل المترلي يتيح الفرصة للأطفال لمراقبة والديهم وهم يعملون بسعادة في مهن غير تقليدية. هذه الرسالة السهلة الخفية، لها تأثير عميق على التطور الشخصي للأطفال وعلاقتهم بوالديهم، وإلمامهم بحياة الكبار".

(باتريشا ديدومنيكي) رئيسة الاتحاد القومي للنساء صاحبات الأعمال الأمريكيات تقول: "أصبح عمل النساء من بيوهن مقبولاً ألان، فالشركات التي تعمل بواسطة الهاتف، والحاسوب كثيرة، ولم يعد يهم العميل أين تعمل المرأة التي يشتري منها بضاعته أو خدمته، هذا الأمر يساعد النساء اللائي يردن تربية أسرهن، والاستمتاع بنوعية حياة خاصة.

وأخيراً أختي العزيزة فان التحدي يصنع المعجزات. ففي عام ١٩٤٦م وفي إحدى أرياف الصين ولدت الطفلة (ون جي مي) بلا ذراعين وفي أسرة فقيرة. فكانت بداية حياتها صعبة جداً. ولكنها لم تستسلم. وقررت أن تخوض معترك الحياة، فتفوقت في دراستها وتعلمت الخياطة باستخدام قدميها. بهرت الجميع في إتقان جميع أعمالها المترلية باستخدام قدميها وربما أكثر من بعض من يستخدمن أيديهن. تزوجت وأنجبت وقامت على رعاية أسرتها على خير وجه.

كيف تبدئين عملاً من منزلك؟

* إذا بدأت عملك المترلي فلا تترددي في أخذ المشورة من صاحبة عمل أخرى ورأي أصحاب تجارب سبقوك إلى امتهان هذا العمل.

* اكتبي قائمة بمهاراتك وخذي بعين الاعتبار أين يكمن تفردك.

* اكتبي قائمة بكل الوظائف التي عملت بها من قبل مبتدئـــة بآخرهـــا حاولي تقسيم وظائفك إلى أعمال محددة كأنك تكتبين ملخصا.

* بمجرد أن تراودك فكرة عمل محتمل اعدي دراســـة هـــذا العمـــل واحرصي على أن تتعلمي أي شيء وكل شيء يتعلق بهذا العمل حتى لـــو استلزم الأمر حضور دورات دراسية.

* اقرئي كثيرا في مجال عملك واجمعي معلومات عن الأعمال المنافسة. ضعي خطة عمل تصفي فيها منتجاتك وخدماتك وتحددي زبائنك المرتقبين وتقدري تكاليف بداية العمل والربح المتوقع.

* حددي احتياجات مشروعك المقترح كالترخيص إذا كان ضروريـــا والتمويل والتسويق.

* أهم عوامل النجاح هو استعانتك بالله ثم ثقتك بقدراتك وانخراطـــك في العمل الذي تحبينه بإخلاص إذا فعلت ذلك فلن تذهبي للوظيفة مـــرة أخرى وستشعرين أن عملك الجديد كأنه هواية تتقاضين عليها أجراً.

إحصائيات

سجل النشاط الاقتصادي بالنسبة للأنشطة الخاصة بسيدات الأعمال السعوديات النسبة الكبرى. حيث بلغت نسبة السجلات التي حصلن عليها في هذا النشاط حوالي ٣٧,٣% من عدد السجلات الخاصة بالسيدات. تلاه نشاط المقاولات بنسبة ٣٦,٦% فنشاط تجارة الجملة بمفردها مسجلاً نسبة ٢٤,٧% من إجمالي عدد سجلات سيدات الأعمال. ثم نشاط الصناعة بنسبة ٨ % في حين سجل نشاط البترول والمناجم والفحم لسيدة واحدة فقط وخدمات المال والأعمال لسيدتين.



أوضحت دراسة أعدها الغرفة التجارية الصناعية بالرياض عن مجالات الاستثمار المتاحة للمرأة ودور الغرفة التجارية في دعم منشآت سيدات الأعمال، أن اكبر عدد من سجلات سيدات الأعمال يوجد في مدينة الرياض التي تأتي في المرتبة الأولى بنسبة ٣٤% من إجمالي عدد سجلات سيدات الأعمال في مختلف مكاتب السجل. وتأتي مدينة جدة في المرتبة الثانية بنسبة ٢٥,٦% . وفي المرتبة الثالثة مكة المكرمة بنسبة ٥,٥٨% ثم الاحساء ٤,٤٢% ثم المدينة المنورة بنسبة ٤,٢٥% والسادسة الدمام بنسبة ٤,٢٣%.

أما أقل المدن السعودية التي منحت سجلات لسيدات أعمال فهي نجـران بنسبة ٢٧% ثم عنيزة ٦٥% ثم المجمعة بنسبة ٦٨%.

والجدير ذكره أن عدد سيدات الأعمال المنتسبات إلى الغرفـة التجارية الصناعية بالرياض قد زاد بشكل كبير خلال السنوات السبع الأخيرة نتيجة لزيادة أنشطتهن حيث كان عددهن ٥٢٩ سيدة عام ١٩٨٧م وارتفع إلى ٢٤٠٤ سيدة في عام ١٩٩٤م بنسبة ٣٥٤% أي ما يعادل أربعة أمثال ونصفا.

۞ ۞ ۞ ۞

قامت مجموعة من سيدات الأعمال السعوديات بتقديم عددا من المقترحات لمواجهة صعوبة التعامل مع الأنظمة والإجراءات ومنها وجود قسم خاص في كل جهة حكومية معينة بالتعامل مع سيدات الأعمال. وكذلك وجود الوكيل الشرعي. وقد حصل كل من هذين الاقتراحين على ١٨,٢% من إجمالي الاقتراحات. يليها تفويض من تراه صاحبة المنشأة في إنهاء الإجراءات وإعطاء سيدات الأعمال تسهيلات في إنهاء إجراءاتهن وإزالة الشروط التي تعوق توكيل الزوج حتى لو كان أجنبيا. وحصلت هذه الاقتراحات على نسبة ١٣,٦% من مجموع الاقتراحات.

تشير الدراسات إلى زيادة اتجاه المرأة إلى المجالات الاستثمارية وتزايد أهميتها في قطاع الأعمال حاليا مقارنة بالعقد الماضي. إلا انه بالمقارنة بمستوى الحجم الكمي للمنشآت فان النسبة التي تمثلها منشآت سيدات الأعمال رغم تزايدها خلال الخمس سنوات الأخيرة بصفة خاصة ما زالت تشكل نسبة قليلة لا تتعدى ٤,٣% من إجمالي عدد المنشآت المسجلة على مستوى المملكة الذي بلغ ٣٦٩ ألف منشأة في نهاية عام ١٩٩٣م. كما تمثل منشآت سيدات الأعمال المنتسبات للغرفة التجارية الصناعية بالرياض نحو ٨,١ من إجمالي عدد منتسبي الغرفة في عام ١٩٩٤م.



طبقاً لإحصائيات منظمة العمل العربية فان نسبة النساء العاملات إلى مجموع قوة العمل في الدول العربية تتراوح بين ١٠ ، ٢٠% يتركز عمل غالبيتهن في الزراعة يليه قطاع التعليم.

في دراسة ميدانية قام بها الدكتور إبراهيم بن مبارك بن جوير –أستاذ علم الاجتماع بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية بالرياض – تبين أن أكبر دافع لخروج المرأة للعمل هو رغبتها في استثمار المؤهل الدراسي وتحقيق المنفعة الاجتماعية. وكشفت نفس الدراسة التي أجريت على عينة عشوائية من النساء العاملات في مدينة الرياض أن ٥٣% من عينة

الدراسة يعملن لأنهن يستمتعن بالعمل ويرغبن في تأكيد الـذات، بينما يعمل ٢٤% منهن لحاجتهن إلى دخل أكبر للمساعدة في مصروف الأسرة، و٢٤% منهن يعملن لسد أوقات الفراغ.

۞ ۞ ۞ ۞ ۞

أثبتت دراسة لمركز أبحاث التنمية في مصر أن إيرادات النساء مصدر مهم من مصادر الدخل المادي لكثير من الأسر، حيث تسهم بنسبة ٩٦% من النساء العاملات في مصر في ميزانية الأسرة. تشغل المرأة المصرية ٦٨% من وظائف التمريض، و ٤٠% من وظائف التدريس، و٢٧% من الوظائف الطبية، و ٣٤% من الوظائف الكتابية، و٢٨% من الوظائف المهنية، و ١٢% من الوظائف الإدارية. أما مشاركة المرأة في النشاط الزراعي فقد بلغت ما بين ٣٥% و٤٣% من إجمالي العمالة.

۞ ۞ ۞ ۞ ۞

وفقاً لإحصائيات مكتب الأعمال النسائية التابع لمكتب إدارة الأعمال الصغيرة بالولايات المتحدة الأمريكية، هناك أكثر من ثلاثة ملايين امرأة أمريكية تدير عملها من منزلها، ٩٠% من هذه الأعمال تكسب مـا يزيد على نصف مليون دولار.



الفهرس

المؤلفة في سطور

* من مواليد غزه - فلسطين .

* حصلت على ليسانس الآداب - قسم اللغة العربية - جامعة القاهرة عام ١٩٧٩م .

* حصلت على الماجستير في الأدب والنقد عام ١٩٩٠م .

* لها عدد كبير من قصص الأطفال نشر بعضها في الصحف و المجلات العربية .

* كتبت عدة قصص ومسرحيات كوميدية وتراجيدية تناولت مختلف جوانب الحياة الاجتماعية والاقتصادية والفكرية .

* تدعو للعودة بالمرأة إلى إطار حقوقها الشرعية ومحاربة مساواتها بالرجل وكذلك محاربة تسلط العرف والتقاليد على الحقوق الشرعية للمرأة خاصة في الزواج والميراث والتعليم والطلاق .

* صاحبة مدرسة أهلية و تديرها بنفسها.

الموزع في السعودية ودول الخليج

الوطنية الموحدة للتوزيع

هاتف ٤٧٨٢٠٠٠ فاكس ٤٧٨٤٣٣٣

ص.ب. ٦١٤٦٦ الرياض ١١٥٦٥

الناشر

دار البرواز للنشر والتوزيع

هاتف ٤٦١٢٥١٩ فاكس ٤٦٤٧٢٦٥

ص.ب. ٨٦٧١٨ الرياض ١١٦٣٢

...ين يطلب من

مكتبة ألوان - ... الأوقاف التجاري الأول

مكتبة الأندلس - ... فون ٨٥٥٨٩٢ /٠٧

ردمك : ٣-١٨-٧٢١-٩٩٦٠

المطابع العالمية ت ٤٠٢٢٩٩١ - الرياض